

建設産業の再生に向けて： 社会状況の変化と工事価格の動向

平成25年3月に発表された平成25年度「公共工事設計労務単価」の大幅な引き上げをきっかけにして、東日本大震災以来顕在化してきた現場作業員不足が建設業界存亡の象徴としてクローズアップされた。低賃金による現場作業員の離職と新規入職者の減少とその結果としての高齢化、一方若手職員の離職と現場職員の不足に悩む地方ゼネコンの苦悩といった建築生産システムを脅かす建設業界の現状に、建設産業再生に向け国が動き出し、また建設業界が各分野で対応しつつある。

現場作業員の処遇改善を目的に、社会保険加入促進・公共工事における設計労務単価引き上げの末端への浸透策や教育育成策の推進、あるいは諸悪の根源といわれるダンピング自粛宣言といった具体的な行動計画が、ゼネコンおよび専門工事業界団体から次々と打ち出されてきた。また国土交通省は、民間の発注者側にまで異例の協力要請を行った。

このような動きに影響されるかのように、公共工事における入札不調の増加が目立つ。公共投資の増加と消費税駆け込み需要あるいは2020年東京オリンピック開催という建設業界へのフォローの風は一時的かもしれないが、売り手優位のバブル模様をも懸念させる。過去幾度となく交互に繰り返されてきた需要と供給のアンバランスは、結果として建設産業を疲弊させてきた。今回の建設工事価格をめぐる状況の変化は、はたして建設産業再生へと収束していくのだろうか。

建設産業再生の鍵をにぎるのは、適正量の建設投資と適正レベルの建設工事費と考えられる。一方、適正レベルの建設工事費とは生産者（施工者）サイドとは別に消費者（発注者）サイドにより規定されるものでもある。双方の「適正レベル」が一致することにより、初めて発注者と施工者（元請と下請）が価値観を共有し、建設プロジェクトの果実をともに収穫することができる。すなわち当協会の「緊急提言」にある、適正な発注・受注を行うためのコストマネジメントがまさに必要とされている。

ここで視点を現実に戻してみよう。労務単価の適正化（引き上げ）と専門工事見積金額の適正化とは、はたしてどのレベルになるのだろうか。また建設コスト（ゼネコン工事原価）とプライス（ゼネコン入札・見積り金額）はどのような動きをするのだろうか。はたして官民発注者と元請・下請施工者の共存のうえに建設産業再生への道筋が見えてくるのだろうか。

本特集は、建設業をはじめとする建設産業界の再生を願って、様々な分野の方に異なった視点で、建設産業界の動きと工事価格をめぐる諸問題についてご執筆いただいた。

1. 変化のただ中の建設産業 前田哲治（日刊建設通信新聞社）
— 貧困産業脱却への地殻変動
2. 発注者視点でみた発注環境について 塩田克彦、涌井英雄（NTTファシリティーズ）
3. 日建連「労務賃金改善等推進要綱」について 葉石善一（日本建設業連合会）
4. 建設事業主と建設業界の狭間で 松岡宏幸（松田平田設計）
— 設計事務所の困惑と使命
5. 建設産業の再生と発展の実現に向けて 道用光春（建設産業専門団体連合会）
— 若年者の入職促進への取組み
6. オープンデータからみた建築工事価格の動向 橋本真一（建設物価調査会）
7. 建設産業の将来と重要性を増すコストの役割 五十嵐 健（早稲田大学）
(敬称略)

「変化」のただ中の建設産業 — 貧困産業脱却への地殻変動



株式会社 日刊建設通信新聞社
編集総局長
前田哲治

「建設産業界最近の動き」というテーマを与えられたが、ページ数も多く産業界の範囲も広い。ここは、兼好法師になりきって、つれづれなるままに書き連ねるしかない。

最近の動きで、何よりも特筆すべきは「変化」である。「変化」は産業構造、政治、行政、需要の各方面から起きており、いずれもこの1年で顕在化してきたものばかりである。

供給過剰、これが「失われた20年」における建設産業の、長年の基本的課題であった。その供給過剰が、今や供給過剰に大転換している。この「変化」に建設産業界は大きく揺れ動いているのである。

長く続いた供給過剰の時代は、建設産業の特性と構造を浮き彫りにしたものだと思うので、少し長くなるが、このことを考察したい。供給過剰とは、つまり建設投資が半減しているのに、業者数は減らず、過当競争が絶えないという構造である。しかも10年ほど前の小泉純一郎政権は構造改革を打ち出し、公共事業の削減と市場原理謳歌の風潮を呼び込んだ。おかげで競争は企業を強くするという神話が建設業界にも波及した。ところが何故か、建設業界では競争のあげくに強くなるどころか、逆に弱くなり、貧困産業となってしまったのである。神話と現実がこれほど裏腹になってしまったことにこそ、「建設産業の特性と構造」の鍵があるのだ。

市場転嫁できない産業への 市場原理導入の果て

確かに競争のないところには進歩や発展がない。ただし建設市場は、建設業界がつくり出すものでは

なく、発注者（消費者）が形成するものである。建設業者の仕事は、工事を請け負い、注文どおりに仕上げることにある。市場や価格を自ら形成するのではなく、仕事を与えられ、価格を認可されて初めて生産権を得ることができる。市場をつくれぬ供給者ということが競争関係でのアキレス腱になっており、だからリスクを市場に簡単に転嫁することができないのだ。

こうした立場にある建設業界に、ストレートに市場原理を導入すれば、ただちに体力勝負の、過剰な価格競争に陥りやすい。しかも安値受注のリスクは市場（価格）に転嫁できないから、自ら抱え込み、産業全体で悪い血のように循環していく。元請から下請へ、下請から孫請へ、孫請から職人へというように、産業内だけで転嫁（しわ寄せ）することにより、産業全体が疲弊し、その結果、現場の第一線が衰弱するのである。

見積でなく推測が競争原理に

公共事業では競争性を強化するという名目で、予定価格や低入札調査基準の事前公表、一般競争入札の拡大、落札率の公開などが相次いで導入された。最も過当競争の一因になったのは予定価格の事前公表であった。競争のスタートである予定価格が明らかになれば自ずとゴールの下限も予測できる。応札業者は競って、下限である低入札調査基準価格に張り付き、同価格になりくじ引きに応じた。とにかくライバルよりも一円でも安ければ受注できるわけだから、建設業者は本能的に安値へ一直線に走るのがある。こうした動きは、見積もりをしても勝負にな

らないから、いかに下限を読み取るかということになる。見積もりでなく、推測という主観が競争原理となる。

それは競争性の形骸化であり、産業の荒廃につながった。平成17年4月から公共工物品確促進法が施行され、総合評価制度の導入となったが、低価格が有利になることには変わりなく、混乱はなんら解消せず、日常茶飯事になっていく。

民間建築工事でも、仕事欲しさの建設業界は価格破壊を呼び込んでいく。白紙委任（発注者に価格を自由に書き込んでくださいという申し入れ）がまかり通り、また建替工事では元施工をひっくり返すことが常態化した。民間発注者はゼネコンがいくらでも叩けると考え、当て馬の業者から安い見積もりを引き出し、それを本命業者に見せて契約価格の引き下げを図った。瑕疵保証の肩代わりだけでなくテナント保証まで条件にして発注することも常態化していく。そして無理な赤字受注は、下請にしわ寄せするだけでなく、元請の業績にもボディブローのように効いていくのであった。

成長戦略描けぬ営業利益1%の貧困産業

このような競争関係は、必ず行き詰まる。建設投資のピーク時であった平成4年度には3.8%あった建設業の営業利益率（企業法人統計）は平成20年度には1%まで落ち込んだ。最新データの21年度では1.1%と少し回復したが、それでも売上高の1%しか営業利益の出せない貧困産業であることに変わりはない。営業利益は、現場利益である粗利益から販管費を差し引いたものだから、本社経費や人件費を圧縮し、リストラをして凌いでも、1%しか利益率が出せないということである。それは、食い詰めて食べるだけが精一杯の産業だということだ。社員を食わせてハイ終わりという企業が、明日への打開策も、成長戦略も描けるはずがない。

そして、建設産業の貧困はさらに進む。現場で働く職人や建設技能者の賃金が低下して離職し、新卒者も入職しない。しかも社会保険に加入せず、その

経費を浮かせて賃金を維持している実情も明らかになった。

よく言われるように建設業の就業者数は、ピークの平成7年の663万人から平成22年には447万人まで減少している。約15年間で210万人以上が離職した勘定である。建設経済研究所の試算では、過去5年の減少率で単純推計すると、2020年度には294万人まで減少するという。労働力だけではない。資機材や仮設材のメーカーも建設市場の縮小均衡に見切りをつけ、撤退、あるいは供給施設の縮小再編をし始めていた。

供給過剰から供給ひっ迫への大転換

だが産業構造の「変化」が平成25年に入って顕在化した。もちろん東北地方では、東日本大震災以降、復旧・復興工事が動き出して需給ひっ迫と技能労働者・資機材の不足をきたしていた。それは東日本大震災の地域限定の特例現象と見られていたが、それが年度末工事の最盛期となり、市場の旺盛な東京圏で需給ひっ迫になったのだ。再開発事業、ショッピングセンター、流通施設、病院など、大規模プロジェクトの工期末が重なり、都内の現場は大混乱となった。ただでさえ工程が押せ押せとなっていたところに、工期末のカウントダウンになって、どの現場も職人がいない、資材が入らない、仕上げが手つかずだという状況が集中した。鉄筋、型枠大工など躯体職種だけでなく、タイル工、内装工など仕上げ職種も悲鳴を上げ、さらには外構など土木でも突貫工事を強いられた。結局、札束を積み上げて、職人を奪い合い、生コン、設備、サッシ、タイルを無理に調達したことで現場の収益は急速に悪化した。

その結果、ゼネコンの平成24年3月期決算は、特に収益が予想を下回る結果が相次いだ。建設産業全体の供給力がやせ細り、手薄なことが改めて浮き彫りになったのだ。もうダンピングと赤字受注はまっぴらだという厭戦ムードが一気に高まった。競争リスクに身を切られて、致命傷になる寸前で目が醒めて、競争環境が大きく「適正化」へ舵を切るこ

とになったとも言えるのである。

「変化」は、別の方向からもやって来た。一つは政治の変化であり、「コンクリートから人へ」を旗印にしていた旧政権が退き、脱デフレを掲げる安倍晋三政権が誕生した。アベノミクスの登場であり、その「三本の矢」の二本目は、財政出動の景気対策であった。削減一方の公共事業は、久しぶりに平成24年度に大型補正が計上されて増加、25年度予算と合わせ15ヶ月予算となった。さらに25年度も5兆円（公共事業は1兆円規模）の補正予算が予定され、26年度予算も15ヶ月予算となる。さらに25年9月の参議院選挙で与党が圧勝、国会のねじれ現象が解消し、かねてから自民党が掲げていた国土強靱化への施策が現実のものになってきた。

政権転換、アベノミクスが地方隅々に波及

1年前まで、先行きの見通しをまったく失っていた地方の建設業界はこれで息を吹き返した。東日本大震災以降、東北地方は復旧・復興事業の増大に伴い、繁忙の極みに突入していたが、安倍政権によるアベノミクスと国土強靱化の政策は、景気を押し上げ、防災・減災の必要性を社会に定着させ、公共工事をじわりじわりと全国へと波及させていく。

国・自治体・独立行政法人など公共発注の実勢は、前払保証に伴う請負金額に正確に表れる。前払保証3社の統計によると今年度第1四半期（4～6月）が前年同期比25.2%増、第2四半期（7～9月）が22.5%と推移し、地域的にも第2四半期では北海道、東北、北陸、中部、近畿、四国、九州が20%以上の増加率である。近畿、四国は30%を超え、20%以下の関東も13.3%増、中国も12.8%増と二桁台の伸びを見せている。今年度に入り、公共工事の発注が全国まんべんなく波及し、繁忙へと「変化」していることが明らかだろう。

つい最近、四国地方に出張し、ある県の業界の方々から話を聞く機会があったが、県の建設業協会会員の雇用社員がこの4月から約200人増加したという。これまで減少一方であったが、新年度に入り、

明らかに風向きが変わったと喜んでいた。さらに、このところ災害が多く、その最前線で災害対策の奔走している建設業の姿が認知され始め、地域にとって建設業が必要だという声が大きくなってきたとも言える。公共土木だけでなく、建築主体の地方業者も「今は仕事が手一杯で、お断りをしている状態。ここ数年は好調が見込めるので、体力のある今のうちに介護事業に参入した」と語っていた。前払保証統計の数字は現実のものとして動いているのだ。

課題は、いつまで続くか公共工事の「変化」

ただ問題は、この公共工事の「変化」がいつまで続くかであろう。地方の建設業界の関心ももっぱら、先の先があるのかという一点にある。今回の増加が、アベノミクスの財政出動政策による要因が強いだけに、もう一つの要因である国土強靱化の施策にどう繋がっていくのかが読めないから不安は払拭できない。「仕事の一時的な増大よりも安定して長く続くことが大事。そうすれば計画経営もできるし、人にも機械にも投資できる」というのが本音である。一方で財務省は、人手不足と公共工事入札での不調の多発を論拠にして、公共事業予算を計上してもどうせ消化できないだろうと来年度予算の抑制に動き始めている。

ただしアベノミクスは景気回復を確実なものにし、それが民需の回復につながってきた。内閣府が11月中旬に発表した7月から9月までのGDPは、実質成長率（年率換算、前年比）1.9%増とプラス転換を維持している。民間工事も、製造業は横ばいだが、再開発、ホテル、物流、オフィス、住宅、商業施設、病院などが総じて好調に転じている。

「変化」のもう一つは、行政の対応である。政権の変化も影響しているだろうが、建設産業行政が守りから攻めへ転じ始め、建設産業の環境改善に積極的な施策を実行し始めたことである。「淘汰と再編」から「発展と再生」へ方向転換し、その象徴が平成25年度の設計労務単価の改定であった。

平成24年の年間賃金総支給額（厚労省・賃金構

造基本統計調査)を見ると、建設業は391万円で全産業平均の529万円より26%も低い水準になっている。日給月給で実働日勘定の現場労働者の場合、稼働日が少なれば減額になり、年収300万円以下がざらである。屋外重労働で休日も少なく、低賃金であることが若者の建設業離れを生んでいる。24歳以下の若者の建設業の入職は平成21年には約5万人に過ぎず、平成4年度の建設投資のピーク時には25万人もいたことが夢のようである。

労務単価引き上げ、業界ぐるみの処遇改善へ

こうした状況にピリウドを打とうと、国土交通省は今年度の設計労務単価を15・1%（東北被災地は21%）引き上げたのである。しかも、このうち5%は社会保険料加入の労働者負担分を見込み加算したもののだが、残りの10%も実態調査より相当引き上げた数字だ。行政はとかく調査を堅守するものだが、今回の措置は、待遇改善のために労賃を引き上げようという政策誘導である。建設産業本来の魅力を回復するため、行政が先行投資し、業界を挙げて労働者の待遇改善に取り組むように促したのだ。このように一歩も二歩も先を見越して取り組んだのは、それだけ建設産業界の実情が極端に衰弱し見かねたからだろう。太田国土交通大臣自身がこの政策に取り分け熱心で、4月には業界団体の代表を呼び、直接、労務賃金引き上げ、社会保険加入への対応を要請した。

こうした施策に対し、これまでならば一般マスコミは「癒着」「過剰保護」などと批判を集中させる傾向にあったが、今回はそんな批判は皆無であった。これも、自動車やデベロッパーが史上最高益を謳歌している中で、建設産業だけが貧困に呻吟していることへの理解が得られたからだと思う。そういえばアベノミクスの財政出動についても、公共事業批判が薄まり、財政改善には社会保障の見直しが不可欠だという論調が増えてきた。マスコミにも明らかに「変化」の風が吹き始めている。

国土交通省の労務単価引き上げに対し、建設業界

は素早く対応し、業界ぐるみで建設労務費の引き上げに動き出した。特に積極的なのは、大手ゼネコン団体の日本建設業連合会（中村満義会長）とサブコン団体の建設産業専門団体連合会（才賀清二郎会長）である。日建連は「産業としての存続も危うくなる」とし、7月に「労務賃金改善等推進要綱」をまとめ、総合的な処遇改善に向けて具体策を打ち出した。建専連は、所属団体の標準見積書の作成と活用を後押し、専門工事業界ぐるみでの適正単価契約を進めている。

不動産協会と日建連のトップ会談も

日建連の活動で注目されるのは公共工事だけでなく、民間工事での対応も求めて、経済団体を通じ民間発注者への働きかけを展開していることだ。

デベロッパー団体の不動産協会の木村恵司理事長（三菱地所会長）が11月中旬、記者会見で日建連の中村会長とトップ会談をし、技能労働者の処遇改善や資材価格上昇の対応で意見交換したことを明らかにした。これも異例のことで、設計労務単価の引き上げにより、建設産業界を取り巻く環境に地殻変動が起きている兆しのように思える。

設計労務単価引き上げに象徴される行政の「変化」は、公共建築工事にも波及した点でも目を見はらせる。国土交通省は、平成24年度下半期の始まる10月1日から官庁営繕部の公共建築工事見積標準書式を改正した。その内容は、事業者負担の法定福利費の明示であり、複合・市場単価での法定福利費相当分の補正である。これにより、予定価格が1・5%引き上げられる見込みとなった。

建設産業界の競争環境の変化は官庁建築工事の入札状況を一変させている。特に地方自治体の発注する公共建築工事では、建設業者が応札に殺到した1、2年前とは180度様変わりし、応札者が減少し、入札辞退や入札不調が急増している。建設業者は、職人不足や資機材の価格急騰のリスクを恐れて、厳しい価格の入札に二の足を踏んでいるのだ。「安い価格で受注しても現場が何とかしてくれる」という現

場頼みの力学がもう働かないことを誰もが理解しているのだ。官庁営繕部の試みは、そうした入札状況への配慮であり、同時に建設技能者の社会保険加入促進を進めるための措置である。

行政の対応は設計労務単価の引き上げだけではない。建設産業の「発展・再生」には、何よりも競争環境を左右する入札制度改革が不可欠であり、その点でも「攻め」へ転じようとしている。

品確法の大改正、入札制度改革に踏み込む

中央建設業審議会・社会資本整備審議会の合同基本問題小委員会が多様な入札契約制度を導入する議論が煮詰まっている。技術提案競争・交渉方式、複数年契約、複数工種・工区一括等契約、CM方式、随意契約方式などを、工事条件に応じて運用しようという方向が打ち出されている。

さらにこの方向を、発注者のあり方から補完するため11月中旬に、国土交通省は「発注者責任を果たすための建設生産・管理システムのあり方に関する懇談会」という長いネーミングの会合を開き、生産システムの改革を念頭に入札契約制度やインフラメンテナンスへの対応で報告書をまとめた。

品確法の改正で着目されるのは、法の目的を工事の品質確保だけでなく「建設産業を育成し守る」という観点が掲げられることだ。若手の技能・技術者を雇用している企業に加点したり、防災協定企業を評価する方式を具体化できるようにする。特に高度な技術力が求められる工事では、まず技術力の提案で優れた企業を選び、その後に価格交渉をする「技術提案競争・交渉方式」が運用される。これは、会計法・予決令の「1円でも安く」の呪縛を明治22年以来、初めて解き放つものだと思う。入札ではなく、プロポーザル方式に限りなく近い制度だからである。成り行きに着目したい。

東京オリンピックで様変わりする建設市場

さて、紙数が尽きてきたが、建設産業界の「変化」でやはり触れないわけにいかないのが、建設市場の変化である。言うまでもなく、2020年東京オリンピックの開催決定であり、さらにリニア中央新幹線の2016年着工であり、台風や集中豪雨災害の多発による国土強靱化である。

東京オリンピックは、施設関連投資が8000億円程度と見られているが、羽田空港・成田空港の拡張、ホテルや商業施設への投資、都市インフラ整備が急ピッチを進められ、その経済効果は3兆円に止まらず数10兆円というエコノミストもいる。国立競技場の計画見直しも、建築家・横文彦氏の問題提起で話題を呼んでいるが設計施工一貫方式やCMも取り沙汰されて入札制度の観点からも目が離せない。何よりも、長期の大型プロジェクトやまちづくりが動き出し、建設産業界が元気を回復していることを報告し、この「つれづれなる」原稿を閉じたい。

発注者視点でみた 発注環境について

株式会社 NTTファシリティーズ
 建築事業本部CM部 部長
 監事
塩田克彦
 コスト設計・監理部 コスト設計部長
 理事 PCM委員長
涌井英雄



1. 現在の状況

最近の経済誌や専門紙上で、「公共工事設計労務単価の引き上げを受け、建設会社が技能労働者の賃金水準を上げる動きが鮮明になってきた。」と報じている。

日本建設業連合会が2013年4月25日付で法人会員に要請した文書では、「技能労働者の適正な賃金の確保について」具体的に述べられている。国土交通省においても、建設業団体のみならず公共発注者及び民間発注者団体に対して強い要請通知を發出し、更に4月18日に国土交通大臣から建設業界首脳に対し直接要請が行われた。

一方、バブル崩壊以降建設投資の減少を契機として受注競争も激化し、技能労働者の環境も悪化するとともに、高齢化による自然減や若年者の入職意欲に期待する環境がなく、人材不足に陥っている現状にある。

昨年10月20日発行の読売新聞では、次のように報じている。「全国各地の公共事業で入札が成立しない事例が相次いでいることが読売新聞の調査で分かった。東日本大震災の復興事業や、景気回復で民間の

入札業者集まらない

各地の公共事業

2. 各地の入札が不調となり、公共事業の発注者側が苦境に陥っている。写真は読売新聞（17日、18日）に掲載された。

出展：読売新聞2013年10月20日

ビルや住宅の建設が急増して、建設資材の高騰や人手不足が生じ、地方自治体が建設する予定価格では採算が合わないと言業者が敬遠しているためだ。……」との記事が掲載された。

専門紙でなく一般紙での掲載は、それほど今後の展開を含めて、建設産業の動向の不透明さが顕著になっていることの証左と思える。

発注者支援業務を行っている私どもは、建設工事価格の動向に注視をしつつ、よりの確なコストマネジメントを発注者に行うこととしている。

2. 建設工事の今後の動向は

東日本大震災の本格的な復興や2020年の東京五輪開催に向けての道路整備などの社会的なインフラ工事、施設の建設やこれらに関連する諸建設工事が本格化してくることや景気回復に連動した設備投資による施設建設などが増えることと予測される。と同時に政府が進める経済振興策などが絡み合い建設工事は更に増えることが予測される。

因みに「国土交通省総合政策局情報政策課建設統計室」が、建設マネジメント技術2013年8月号での平成25年度建設投資見通しによると、前年度比11.2%増の49兆9,500億円となる見通しであると公表している。このうち、民間投資が56%となっている。

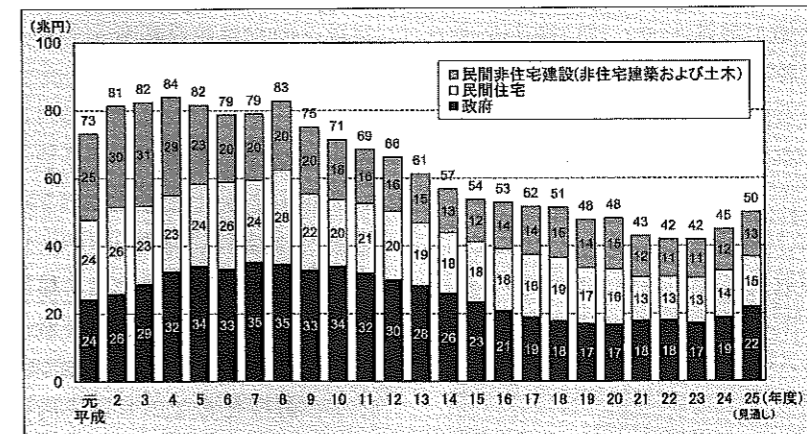
また、これらの膨大な工事に伴い更なる建設技能労働者不足による影響が建設工事費に影響を及ぼすことと思われる。これらの要因により建設工事費が現時点からどのくらい上昇するのことは非常に判断しがたいことと言える。

表1 平成25年度建設投資(名目値) (単位: 億円、%)

項目	投資額				対前年度伸び率			
	平成22年度実績	23年度見込み	24年度見込み	25年度見込み	平成22年度	23年度	24年度	25年度
総計	418,282	418,900	449,000	489,500	▲2.4	▲0.1	7.2	11.2
建設	220,991	224,800	234,200	262,800	▲2.6	1.7	4.2	12.2
住宅	134,839	138,400	144,000	163,500	0.7	2.6	4.0	6.6
改修	5,154	4,600	4,200	4,600	▲8.2	▲10.7	▲8.7	3.5
非住宅	129,779	133,800	139,800	148,900	1.1	3.1	4.5	6.5
官公庁	66,058	66,400	69,200	109,300	▲7.3	0.4	4.4	21.2
民間	16,942	16,600	19,100	31,500	2.7	▲0.8	13.7	64.9
民間	68,118	69,600	71,100	77,800	▲9.5	0.7	2.2	9.4
土木	198,291	194,100	214,800	236,700	▲2.2	▲2.1	10.7	10.2
土木	167,724	160,700	165,300	183,500	0.3	▲4.5	9.7	11.0
土木	130,198	124,400	138,600	157,500	▲6.4	▲4.4	11.3	13.6
土木	27,526	26,200	26,700	26,000	52.2	▲4.8	1.9	▲2.6
土木	40,567	43,400	49,500	53,200	▲10.9	7.0	14.1	7.5
土木	179,820	172,100	188,600	219,600	0.3	▲4.3	9.6	16.4
土木	239,462	246,800	260,400	279,800	▲4.3	3.1	5.5	7.5
(増減)民間非住宅建設	109,683	113,000	120,600	131,000	▲10.0	3.0	6.7	8.6

(注) 1. 民間非住宅建設=民間非住宅建設投資+民間土木投資
 2. ▲はマイナス。

平成25年度建設投資(名目値)



3. 動向に添った良好な発注環境とは

上記に述べた背景を配慮しつつ、CM業務を主体として発注者支援を実施している組織として適切なコストマネジメントを発注者に提供する環境をどのようにしていくのか、公共工事については国土交通省をはじめ関係諸官庁が施策として取り組まれているので、民間工事について私見であるが述べてみたい。

- ・受注者側の対応について
 技能労働者不足に起因する労務賃金や主要建設資材の上昇が具体化されつつある(2013年9月18日付、日本経済新聞社記事)。

建設人材難 成長縛る

経済活動コスト増大

建設業の人手不足は最高水準
 (調査を始めた94年以降) 最大の伸び率
 リーマン・ショック(09年) 発生(12/12)

2000年01 02 03 04 05 06 07 08 09 10 11 12 13
 (注) 労働力不足率(%)は、14年を予定している調査の結果から算出と
 みる割合を差し引いた値

職種	7月時点	1年前
土木(土木)労働者	3.08	2.01
建設機械士(土木)労働者	5.67	4.26
電気(電気)労働者	2.25	1.71
土木(土木)労働者	2.02	1.34

出展: 読売新聞2013年10月20日

日経新聞切り抜き」記

このような環境のなかで適正な工事費の提示が求められるものの、現実としては未だにダンピングと思しき価格で見積書を提出されるケースがある。このようなことから、発注者のなかには、予算が厳しくともどこかの請負者が受けてくれるだろうとの期待感につながっている。このため建築費指数の上昇に伴う計画額の見直しについて発注者の理解を得ることを難しくしている要因にもなっている。

(一社)建設業連合会においても適正な受注活動の徹底施策として、ダンピングの自粛について取り組まれているので、官民に係らず取り組まれることを期待したい。

良好な発注環境の整備・推進とは、言い換えれば発注者・受注者双方が納得のいく契約条件をどう構築するかであると言える。従来は、ややもすると発注者優位の状況で行われていた嫌いがある。

そこで、発注者側の支援業務を行っていくうえで、参考に大手ゼネコン複数社に発注者側への改善・要望をヒヤリングした。主要な要望項目を以下に示す。

■契約条件について

- ・請負契約締結後の経済情勢の変動による資材高騰等単価上昇が生じた場合や行政指導等により仕様変更をしたときも請負代金増額を認めない。
- ・発注者の都合により工事の着工及び竣工引き渡日の遅延が生じた場合の増額を認めない。
- ・工事に起因する近隣等からの苦情処理及び近隣対応等については、原則として一切を請負者にて行い、その費用を負担すること。
(建物そのものに起因するものは、除外すべき。)
- ・瑕疵担保保証金として、請負代金額の5～10%相当額を発注者に預託する場合の期間が1年間と長期にわたるケースがある。
- ・請負者の責に帰すべき事由により、引渡予定日に本契約の目的物を引渡すことができないときは、発注者は、遅滞日数1日につき違約金を支払うが年率が民間(旧四会)約款よりも高率で求めている。

■見積条件について

- ・特記仕様書・見積要項書において、施工上必要と思われる事項は全て見込むこととされている。
- ・地中障害物撤去は、設計図書に記載のない場合でも全て見込むこととされている。
- ・将来の予測できない物価・賃金等の変動を考慮した見積書を求められるケースがある。
- ・追加変更工事(増額)についても、契約時見積内訳書の単価、諸経費率、及び出精値引率を適用とされている。
- ・大型プロジェクトなど、規模の大きい工事の見積期間が確保できていないケースがある。

以上の意見から判断しても、発注条件の検討が必要と思われる。

■発注者側の対応、

上記のように一例ではあるが、受注者側が厳しい見積・契約条件にて対応されていることが窺い知れる。

「建設業法第18条では、建設工事の請負契約の当事者は、各々対等な立場における合意に基づいて公正な契約を締結し、信義に従って誠実にこれを履行しなければならない」と定められているが、発注者については、本条項に違反しても罰則規定がないことが存在している。

現実には、全ての発注者がこの条文を理解していただけたとは言えない。しかしながら、極力対等な条件のもとに適正な工事費を算出し、これをベースに評価し、協議する必要があると思う。

CM業務などを通じ発注者支援を行っていくうえで、発注者サイドに理解をして頂き改善していく努力が望まれる。

経済の変動や技能労働者の動向など、建設工事費の動向については下記のように考えている。

今後の建設コストの推移は非常に予測がしにくい状況にある。しかし、このような状況の中でもそれぞれのプロジェクト毎に計画額を策定し発注業務を行っていかなくてはならない。

計画額策定時点から、発注段階、工事完成段階まで期間の長いプロジェクトについて、予備費としてどの程度担保し発注者に了解を頂くかも重要である。

また、予測を上回る上昇が発生した場合に、容認していただくことができるかがポイントになる。

一般的にこれまで、民間工事においてスライド条項の適用はあまり見かけない。双務契約が基本であることは理解しつつも、現実には少しでも契約額を抑えたいとの思いが強い。したがって、見積要綱書(RFP)でスライド条項は適用しないとの条件を付与することが多い。

前段で、ダンピングについて記述したが、反面不調の要因として請負者は当然ながら、工期中の段階における調達コストとして価格上昇分を反映した見積額になる。このミスマッチを発注支援を行うCM会社として適正(対等)な発注条件として、整理し発注者に理解していただくようにすることが急務と思える。

■適正な工事計画額をどのようにすべきか

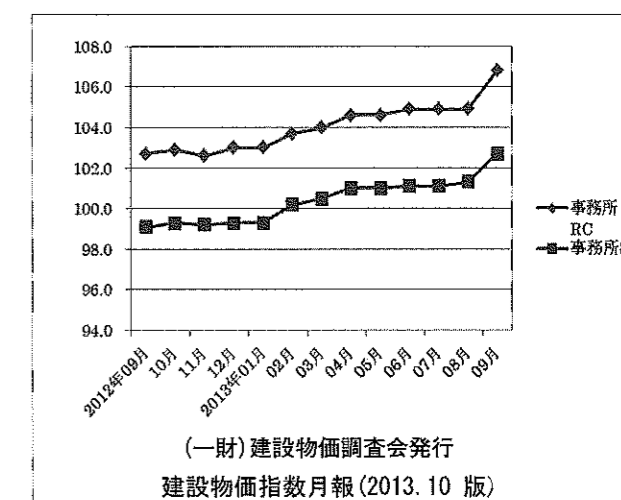
適正とは、大辞林では「適当で、正しい・こと(さま)」とある。工事計画額においては発注者・受注者双方が納得のいく金額と言える。単純ではあるが難問でもある。

(一財)建設物価調査会発行の「建設物価指数月報」では、標準指数・工事原価において事務所S造を例にとると「102.7(暫定)で前年同月比3.70%(+3.66P)となっている」とある。当然のことだが、これには一般管理費は含まれていない。建設工事の動向を知るためには工事価格が必要である。難しいと思われるが、将来的に工事価格までの指数化を期待する。

また東日本大震災以降の建設労働者不足や労務費・資材の高騰による入札不調のニュースが飛び交っており消費税への駆け込み発注や東京五輪開催に向けての今後の工事物件の増大等による建設工事費への影響も考えられる。更に、現在の単価上昇に各種刊行物が追いついていないことも掲げられる。これは単価調査日と発行日との差異が発生しているものと考えられる。

このような厳しい経済状況が続く中、いまだに工事計画額の増額が困難であり1年以上前に設定した当初工事計画額を固持している発注者も見受けられる。

対策例としては事業企画段階から入札・契約までのタイムラグと建設経済動向を踏まえて各設計段階における概算コストをきめ細かく説明・納得して頂くことで「適正な工事計画額」を再設定していくことが必要と考える。



標準指数 工事原価

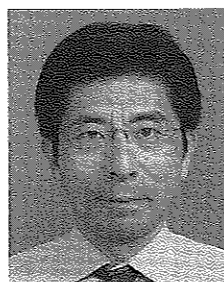
まとめ

草稿から皆様のお手元に誌面として届く間のタイムラグにより、誌面で述べた状況以上に建設環境に変化が生じた場合、そぐわない文面になる部分が生じるかもしれませんがご容赦いただきたい。

何れにしても、その時々トレンドを敏感に察知し発注者支援業務に反映することが肝要であり、建築コスト管理者としての矜持としていく所存である。

日建連「労務賃金改善等推進要綱」 について

一般社団法人日本建設業連合会
建築部長
葉石善一



一般社団法人日本建設業連合会（日建連）は、平成25年7月18日の理事会において「労務賃金改善等推進要綱」を決定しました。これは、平成25年度の公共工事設計労務単価が大幅に引き上げられたことを踏まえ、労務単価引上げが技能労働者の賃金水準の向上に確実につながるよう、そのための措置を実施するとともに、技能労働者の確保、育成に向けた総合的な取組みを推進するものです。「労務賃金改善等推進要綱」を以下に引用します。

*

わが国の建設業は、多年にわたり建設需要が縮小する中で、安値競争を余儀なくされ、元請企業も下請企業もスリム化とリスク分散を強いられたことから、下請構造の重層化と技能労働者の処遇の低下が進行し、特に賃金水準の著しい低下は、新規入職者の減少と技能労働者の高齢化を招いており、技能労働者の枯渇から建設業の存立が危ぶまれる事態に立ち至っている。

日建連は、こうした危機感から、平成21年5月以来、技能労働者の確保、育成に向けてその処遇改善に取り組んできたが、折しもリーマンショックによる景気の悪化、国内産業の空洞化による設備投資の激減、民主党政権下での公共事業費の急激な切り下げなどの経営環境の急激な悪化に阻まれ、十分な成果は得られていない現状にある。

一方で、東日本大震災の復旧、復興事業を契機に一部で労務賃金が急上昇するという新たな局面を迎え、国土交通省は平成25年度の公共工事設計労務単価の大幅な引上げを実施したが、この措置を労務費の高騰に苦しむ元請企業や下請企業の救済策とのみ安易に受け止めてはならない。大震災に伴う労賃の上昇と公共工事設計労務単価の引上げは、技能労働者の処遇を改善し、建設業の将来を取り戻す、建設業再生のラストチャンスと捉え、これを契機に業界あげて技能労働者の処遇の改善を実現し、定着させねばならない。

このため日建連としては、下記のとおり、労務賃金の改善を下請企業に要請する措置を実施するとともに、改めて重層下請構造の改善を含め、技能労働者の確保、育成に向けた総合的な取組みの推進を決定し、併せて関係方面への要請をとりまとめた。

もとより、労務賃金の額は、技能労働者を雇用する下請業者がその責任において決定すべきものであり、実際の労務賃金は、元請企業とは契約関係のない下請業者から支払われるのが常態であって、元請企業には容易に手の届かないものであるが、元請企業としても可能な限りの手立てを尽くす努力が必要である。

なお、建設業の技能労働者の賃金水準は全産業平均を2割以上も下回る異常な状況にあり、今回の公共工事設計労務単価のような15%程度の労務賃金の改善では、いまだ他産業に及ばない。建設業における技能労働者が誇りと希望をもって国民の資産の形成と保全に貢献できるようになるには、更なる処遇の改善と充実が不可欠であり、今後とも弛まぬ努力を続けることが建設企業の使命である。

記

第1 適切な労務賃金の支払いの要請

日建連会員企業は、公共工事設計労務単価が適用される公共工事（以下「本件対象工事」という。）について、次の措置を行うものとする。①一次下請への見積り依頼時に公共工事設計労務単価を交付し、その引上げの趣旨にかなう適切な契約を締結する。②技能労働者に対し、社会保険料等の個人負担分を含め、

公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金が支払われるよう、一次下請に要請する。また、直接の契約関係がない二次以下の下請企業に対しても、一次下請等を介して、公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金が支払われるよう要請する。③上記①及び②の取組みの具体的な実施方法として、別紙-1のとおり実施要領を定める。

第2 労務賃金の状況調査の実施

日建連会員企業は、技能労働者の賃金水準の改善状況を把握するため、平成25年度及び26年度における本件対象工事について定期的に労務賃金の状況等の調査を行うものとし、その具体的な実施方法として、別紙-2のとおり実施要領を定める。

第3 社会保険等加入促進

平成25年度の公共工事設計労務単価の引上げは、社会保険料等の個人負担分を含むものであり、適切な労務賃金の支払いの要請と合せて、「日建連社会保険加入促進計画」（平成24年4月）に則り、社会保険等への加入を確保するための対応を行うものとする。

第4 適正な受注活動の徹底

日建連会員企業は、近年における厳しい受注環境の下での低価格受注の多発が今日のような労務賃金の著しい低下を招いた一因であることを真摯に受け止め、平成25年4月25日付け理事会決議の趣旨を踏まえ適正な受注活動に徹するものとする。

第5 民間工事における取組み

上記1の取組みは、公共工事設計労務単価が適用される公共工事について実施するものであるが、労務賃金の水準は、当然ながらそれ以外の公共工事や民間工事にも波及するものであり、これらの工事についても適切な水準の労務賃金を確保する取組みが不可避となる。そのため、特に民間工事の発注者に対して適切な理解と協力をお願いする取組みを行う必要がある。

第6 重層下請構造の改善

建設工事における重層下請構造は、分業形態として合理的な面はあるものの、近年、受注環境の悪化と先行きの不安から更に重層化が進行し、技能労働者の処遇の低下を招いたことも否定できない。重層下請構造の改善は、もとより専門工事業界の取組みに負うところが大きいですが、日建連会員企業としても、

改めて重層下請構造の改善に取り組むこととし、工事種別や職種別に改善の必要性和可能性を検証し、5年後を目途に可能な分野で原則二次まで（設備工事は三次まで）の実現を目指す。

第7 技能労働者の処遇改善の総合的な取組み

日建連は、去る平成21年5月に「建設技能者の人材確保・育成に関する提言」を行い、賃金の改善をはじめ6項目の処遇改善策を会員企業の取組みの指針としてきたが、更に労務賃金の改善と社会保険加入促進の取組みを含めて同提言の充実を図り、総合的な取組みを進めるものとする。

もとより、わが国の建設業における技能労働者の処遇改善は、建設業界の努力のみならず、行政や官民の発注者、更に国民の理解が欠かせない困難な課題であり、十分な成果を得るには多くの日時が必要である。このため、今後の進展状況や諸情勢の変化に応じ、上記1の措置の見直しや、上記2の調査の延長も含め、現実的で合理的な取組みを進めたい。

第8 関係方面への要請

①労務賃金の改善は、わが国建設業の健全な発展に欠かせない取組みであり、日建連会員企業はもとより、全ての元請企業と下請企業に対し適切な理解と積極的な取組みを要請する。特に、重層下請構造の改善については、専門工事業界における業界構造と企業体質の改善が求められるので、元請企業においては真摯に取り組む下請企業への配慮を要請する。②労務賃金の改善は、わが国建設業の健全な生産力を維持し、将来ともに国民に良質な資産を提供するために欠かせない取組みであり、官民の建設工事の発注者には、適切な発注金額や適切な工期の設定など、ご理解とご協力を要請する。③国、地方公共団体、独立行政法人等の公共工事の発注者には、技能労働者の処遇改善を念頭に置き、低価格受注の防止に資する入札契約システムの整備や、より根本的には公共事業の平準化を要請する。④国土交通省などの建設業の健全な発展を所管する行政庁には、技能労働者の確保、育成や、重層下請構造の改善などに関し、全ての建設業者に対する積極的なご指導がなされるよう要請する。

（別紙-1）公共工事における適切な労務賃金の支払に係る下請企業への要請等に関する実施要領

（1）適切な賃金水準での下請契約の締結

元請は、一次下請に見積りを依頼するにあたり、当該年度の公共工事設計労務単価（都道府県別）を交付するとともに、「契約書・特記事項への記載様式」のとおり、一次下請との契約書・特記事項において、技能労働者に対し、社会保険料等の個人負担分を含め、公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金が支払われるよう要請する。

(2) 適切な賃金の支払に係る下請への要請

元請は一次下請に対し、下請契約締結時に「取引先企業のみなさまへ」を配布し、公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金が技能労働者に支払われるよう要請するとともに、一次下請以下はそれぞれの再下請に対し、同文書を配布し、公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金が技能労働者に支払われるよう順次要請することを依頼する。

(3) 賃金の支払状況に関する調査への協力

元請は一次下請に対し、一次下請以下はそれぞれの再下請に対し、元請が行う賃金の支払状況に係る調査に応じるよう要請する。

(4) 社会保険等への加入の促進

元請は下請の社会保険料に係る法定福利費の全額を一次下請に支払うことを基本とする。元請は一次下請に対し、一次下請以下はそれぞれの再下請に対し、社会保険等の加入状況を確認し、未加入の場合には加入するよう要請する。(以下略)

(別紙-2) 公共工事における適切な労務賃金の支払等に係る調査の実施要領

技能労働者への適切な賃金の支払い及び社会保険等の加入状況に係る調査を以下の要領で実施する。

(1) 調査対象工事

- 1) 公共土木工事 (略)
- 2) 公共建築工事 国等が発注し、日建連会員会社が受注した公共建築工事で、平成25年度及び26年度の公共工事設計労務単価が適用され、平成25年4月以降に契約した工事を対象とする。

(2) 調査方法

- 1) 調査対象職種 調査対象工事に従事する51職種のうち、よく使われる18職種について、賃金の支払状況及び社会保険の加入状況を調査する。(以下略)
- (以上、一般社団法人日本建設業連合会労務賃金改善等推進要綱及び別紙1, 2より引用)

*

「労務賃金改善等推進要綱」では、元請は、一次下請に見積りを依頼するにあたり当該年度の当該地域の公共工事設計労務単価を交付し、その引上げの趣旨にかなう適切な契約を締結することとしています。この趣旨は、元請が一次下請に対して労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金となるよう見積ることを促すことであり、当該労務単価をそのまま用いて労務費を算定するよう強制するものではありません。「公共工事設計労務単価の引上げの趣旨にかなう適切な賃金」という表現はやや抽象的なのですが、「公共工事設計労務単価を基準とする賃金」という言い方では過剰な拘束性を持ちかねず、市場で形成される労務賃金の相場がこれに収斂されるおそれもあります。最終的には技能労働者を雇用する下請の自主性を尊重すべきであることから、「引上げの趣旨にかなう適切な賃金」としたものです。また、本件の措置は、技能労働者に対する労務賃金の改善を目的とするものであり、公共工事設計労務単価を上回る水準の労務賃金の支払いを妨げるものではありません。

元請が、適切な賃金の支払いを一次下請に要請するという点については、「要請」はあくまでも「要請」であり、強制力や契約責任を伴うものではないという趣旨です。元請としては誠実に要請を行い、下請側は技能労働者の処遇改善の必要性を理解し元請あるいは上位の下請との信頼関係に立って、適切な対応がなされるよう、相互理解をはかっていく必要があります。

今回の日建連の対策は、あくまでも現状に対する当面の対策であり、仮に建設技能労働者の平均賃金が15%上昇したとしても全産業平均には及ばないものです。当会といたしましても、これで直ちに若年技能労働者の参入促進が図られるものとは考えておりません。

日建連では、今後、より本質的かつ構造的な課題である「重層下請構造の是正」、「社会保険への加入促進」等をはじめとして、安全対策や勤務形態など労働条件の改善、さらに建設業のイメージアップなど、建設技能労働者が誇りと希望を持って働くことのできる環境の整備に総合的に取り組むこととしております。

以上

建設事業主と建設業界の狭間で

～設計事務所の困惑と使命～

株式会社 松田平田設計
コスト設計部部長
理事 関東支部長
松岡宏幸



急ブレーキ急ハンドルは事故のもと

残念ながら運転免許証をなかなかゴールドに更新できない私は5年ごとに鮫洲の運転免許試験場へ通い、ビデオ講習を受け安全運転の何たるかを頭に叩き込まれ、毎回神妙な気持ちで少しばかり老けた自分の新たな免許証を手在家路に就く。

事故を起こさないためにはハンドルを握りながら常に危険を想定予測し360°注意を怠らぬ事が大切であり、特に前方についての不注意は許されない。気づきが遅かったがための急ブレーキ急ハンドルは、よほど運が良くない限り、事故に直結する。これは日本のドライバー人口8千万人以上の人々が認識している事であろう。

今般連続する入札不調不落を「事故」と言わないまでも、社会が求めようとする建設事業を、その工事費がブレーキとなってプロジェクトが停滞してしまう事態は非常に残念なことであり、建物の発注者側からすれば、「なぜこれほど高くなったのか?」という疑問が呈せられる。

6年前の鉄鉱石原価の高騰に始まり、リーマンショック、東日本大震災と、建設投資の大幅な減少により建設業界がそのコストをコントロールできない程の状況が立て続き、技能労働者不足は激しさを増した。また同時に「コンクリートから人へ」のスローガン下の政策から、アベノミクスに至る思い切った振れ幅をはじめ、今回の消費税増税に絡む駆け込み需要は日建連のデータによれば、9月期において前年同月の2倍を上回ったとのことで、市場社会においては当然需給バランスがプライスに直結する。これらいくつもの要因が全て同時期に重なったがための建設工事費急騰であるといえよう。

多くの元請建設業者ですら昨年度一昨年度に対して、提示できる見積価格の大きな上昇率に戸惑いを感じておられるかたも多いようである。

その中で決定した東京オリンピック開催を複雑な気持ちで受け止めた建設関係者も少なからずであろうし、建設事業主にとっては、旬の野菜や果物ならともかく、大変高額な建設工事がこれほどまでに大きな振れ幅で動いてしまうことになるとは思っても寄らぬ事であったに違いない。

まずは従来の事業計画が成り立たない、或いは準備出来る資金を大幅に超えてしまっている、等がある。

四半世紀も昔の話になってしまったのだが、バブル景気時代は、日本中が土地等を担保に潤沢な融資を受け、誰も疑う事も無かった右肩上がりの景気に、事業も迷わず前に進むことが出来た。しかしながらそのツケと反動を日本人全員が身に沁みて知っている今では、二度目の過ちを繰り返すことは無いだろう。それゆえ今回は、事業主には進むべきか戻るべきかの慎重な決断が求められる事になる。

東京オリンピックという特殊な要素に望みを掛けたところであるが、日本は以前より、復興・国土全体の強靱化を一刻も早く進めなければならない絶対的使命を持っていた。建設業界は労働需給がひっ迫した現在の状況下で、この二つの「絶対的命題」にこたえつつ、景気回復に伴う需要増にどのようにこたえていくことが出来るのか。オリンピック後の需給ソフトランディングまで考えた時、各企業・団体が個別の思惑を原動力に活動しているだけで乗り切れるのだろうか、強力な全体指揮の必要性を感じるこの頃である。いずれにせよ、建築コストに関しても楽観的な材料は見当たらず、非常に難しい時代が暫く続く事になるであろうし、だからこそ各方面で

建築コスト技術者の介在は不可欠であろう。

急ブレーキ・急ハンドルは事故のもと、と書いた前段に視点を戻してみるが、この度のような社会状況の急激な変化のもとでは建設コストが「前方不注意」から脱却することは不可能なのであろうか。その前に、急ブレーキ急ハンドルが不要なハンドルさばきは出来ないものだろうか。

あるべき論の不在が招いた不幸

建設業の技術者・就労者不足に対し国土交通省が今年度当初に行った公共工事設計労務単価の大幅増額見直しは若手就労者の減少と人材の流出に苦しむ建設業界において、大きな救いとなる事は間違いなく、行政側としても従来の右下がりの状況から脱却を図る大英断であったと思われる。

ではなぜそこに至るまでの右下がりの状況が生まれたのか。市場経済の下では需要と供給の関係による影響は免れないとしても、建設業の給与水準が全産業平均を26%も下回り、製造業のそれに追いつく事も出来ないのは何故だろうか。

土木を含む建設工事はその公共性ゆえ、上記の公共工事設計労務単価が昭和45年より毎年の実態調査に基づき県別・職種別に決定されて次年度の工事発注の予定価格作成に活かされ、原則として予定価格以下の「より低い価格」で契約・発注される事が会計法で定められた仕組みである。「より低い価格」で発注された工事は自ずとさらに低い労務単価の実態を生み出す事に繋がり、その更に安くなった労務の実勢単価により次年度の工事予定価格が編成されるという、延々とこのスパイラルが続く流れとなる。実態を踏まえて決められたこの労務単価は公共工事のみならず、民間工事にも大きく影響を与えている。公務員は別としても国内の他の産業界にこのような枠組みを背負っている職能業界があるのだろうか。

今回は行政側の英断により、矯正力が働いたといえるが、この矯正力をシステムとして取り込まなければ、いずれは再び下降スパイラルの渦に巻き込まれる事になりかねない。

デフレ時のスパイラルはもうひとつ上の総価でも起こっている。事業予算策定の際は、価格競争によって決まった契約実績単価をもとに決められ、設計へ

とプロセスが流れてくる事が通常であるが、その設計予算枠内で組まれた案件に対し再び競争が働き、工事費は更に低く抑えられて発注となる。それが下向きのスパイラルとなって続き、どうにもならなくなった時に、急ハンドルを切らねばならなくなり、事故と被害者が発生する。

需要低迷時においては、あるプロジェクトでの「プライス」を、そのまま後続するプロジェクトにおける「コスト」(予算=予定価格=適正価格、という意味で)とすることは避けるべきだろう。

設計事務所としての立ち位置

建設事業の計画段階においては発注側の企画立ち上げに始まり、基本計画、基本設計、実施設計と、計画内容を絞り込み、詳細を練り上げ、発注側の承認手続きを取りながら進めるという、時間と手続きを要する作業であるが、今回の建設プライスの変動は短期間に大きな振れ幅で現れてきており、この期間で決定されてきた内容が、工事費変動の修正を加えつつも物価の上昇に追い付かない。いずれにせよ企画の立ち上げ当初の予算ではとても成り立たなくなってしまっているプロジェクトが増大している。特に工事条件が厳しい改修工事や計画期間の長い再開発案件等では顕著である。

また、従来あるべき手法とさる設計のフロントローディングさえ、前倒しで「確定」された分、軌道修正が難しいリスクを背負うことになりかねない状況である。

その一部は従来の事業主側の発注成功体験から、「設計事務所が何と言おうが、今までのように、仕事を取りに来てくれる施工者が現れるのではないか」という期待感を生み、設計事務所の縮減提案も留保し、結局は白馬の騎士は現れず、設計事務所にとっては二度手間をせざるを得ないことも多い。

4年前の東京高裁判決で示された「設計業務では、委託書の工事予定額を遵守した基本設計および実施設計をすべき義務がある。」という、従来では常識と解された認識も、設計者がコントロールできない程の社会状況による変動振れ幅の下では非常に難しい場合も増え、債務不履行とならぬよう、多大なVEや設計変更を当初設定された設計委託料の中で対応を図らねばならないという状況に置かれている。

本題から逸れてしまうが、民間プロジェクトの場合、以前の設計報酬は、告示1206号により工事費の上昇に伴い、設計料も連動して上がる仕組みであったため、工事金額が高くなるに伴う増加作業の対価は含まれていたといえるが、6年前に改定された現在の告示15号では、設計対象物によって設計料が決まるため、工事費が高くなるが、調整業務が多くなるだろうが、報われないのが現状である。

そもそも建設事業主からみれば、当然のことながら設計事務所は工事の請負者ではないため工事費を確実に事前に担保出来ないリスクがある。このような時代背景の中では、なるべく早く調達・計画実現と工事費を担保したいという意思から、施工者へのデザインビルド(以下DB)へなびく風潮がある。実際、実施設計を完了させる以前に施工者を確定させる発注手法が増えてきた事も事実である。しかしながら、今般では施工者側内部においても建設工事請負という「先物取引」の中で実際の最終コストを設計当初から確実に押さえる事は困難であり、売り手市場の時期においてはどうしても施工側にとって安全側に金額調整が働く事は当然ともいえる。

最近、ある事業の発注者から嘆きの声を聞いた。ゼネコンのDB方式で進めていたプロジェクトにて、工事費の競争効果が働かなくなった設計進捗下で、「いつまでたっても設計図が提出すらされないまま、今すぐに鉄骨の発注を確約して貰わないと工期内の引き渡しは不可能と詰め寄せられた」そうである。これはかなり特殊な事例かもしれないが、工事費変動が大きい故に、施工者側も仕様設定・確約が困難で遅れがちになる反面、調達は早く確約しないと造る事すら出来ない(あるいは安く調達できない)時代、早期の段階で施工者の選択肢を手放すことになるDB方式も、発注者・工事者双方にリスクを伴っている事を痛感した。

私を含め設計事務所の立場では、建設事業の発注者に利する支援が日常より求められるのであるが、設計業務を受注する際には、より高質なものをより安く提案できる等のアピールが不可欠となる。

大きなダンピングが働き、驚くほど安い工事費で発注できた時期ならともかく、今般は、あとになっ

て発注者を八方塞がりに追い込んでしまうような「口八丁手八丁」は厳に慎まねばならない。そのためには、設計者一人一人が今後を含めた建設コストをイメージできる感覚と良識が必要になるだろう。

常に建設業界と共にある事業者においても、将来に渡って質の高い建物を求めるのであれば従来のように、その都度の最低値を引き出すばかりでなく、健全な現場環境を創り出す配慮も大切になってきている。

昨年3月29日に国交省より発信された局長通知では、民間を含めた工事発注者に対し、「自己の取引上の立場を不当に利用して工事の施工に通常必要と考えられる原価に満たない金額で契約を締結してはならない」と謳われ、「法定福利費相当額を含まない額で請負契約を締結した場合には(中略)建設業法第19条の3の違反当事者になるおそれがあります」と結ばれているのである。

短期間で価格が大きく変動する現在の状況下では、工事契約・着工以降も施工サイドのリスクは大きい。

全体スライドルールを適用して対応が図られるはずの公共発注工事の場合とはかくとして、多くの民間工事においては、契約以降に上昇した単価割増し分を契約約款上の請負金額の変更という形で請求が認められるケースは必ずしも多くは無い。

そのため工事期間中の上昇分を吸収すべく減額変更を発注者に提案し認めてもらう手続きを要するが、これすら容易なことではなく現場内に、工期を通してコストを監視できる技術者がいない場合、竣工間際になって初めて増額工事費の請求が出される場合があるが、そのようなタイミングでは現場の中にも事業主の予算にもそれを差し替えられるファンは無いのが普通である。

各現場において全工期を通して目を光らせ、現場所長を助ける役目を負う建築積算士や建築コスト管理士等の専門技術者を施工体制の中に組み込むべきであろうし、発注者側もその施工態勢をもっと評価し求めていくべきではないだろうか。

もちろん、それを確認する工事監理者にとっても必要なスキルであろう。

設計事務所の概算工事費は高い？

「設計事務所が作る概算工事費は高い」と考えている民間事業主は多い。この解釈は、半分正しく、半分誤りである。では何故「高い」のか。

告示15号において設計業務の中に概算工事費の算出業務が含まれる事になっているが、そもそも概算とは何か。文字通り、おおむね(概)の数字を算出すること、である。一部では設計事務所の算出する「積算」も施工者が出す確定金額ではないのだから、それも概算である、という解釈を聞く事もあるが、明らかに強引なこじつけであり、間違った解釈である。では「おおむね」ならばアバウトで良いのかといえばそういう訳にはいかない。設計の各段階にて出来る限り工事契約が締結可能な金額を想定しながら進めなければ、工事契約時に金額がかけ離れる恐れもあり、最悪の場合、前出の債務不履行責任を問われかねない。そうでなくとも大きな手戻りが発生し、設計業務の円滑な進捗を阻害するばかりでなく、事業全体の工程に悪影響を及ぼす可能性がある。

ここで問題なのは、民間事業主が知りたいのは、「工事にいくらかかるのか」であって、「妥当な工事費がいくらなのか」であることはまずない。

しかしながら、設計事務所が工事をする訳ではなく、同一事業主の同様な案件でない限りプライス(契約実績単価)をベースに概算工事費を算出すべきではない。

プライスの決定要因は様々で、いつも当てはまる訳ではなく、また、物価変動の際は、プライスはコストの変動幅を増幅した振幅で現れる傾向があると私は考えている。つまりプライスは「不安定」で「気まぐれ」なのである。

概算工事費算出に際しては、ゼネコンから提出されたプライス実績だけを元に、坪単価がいくら等として報告すべきではなく、価格の「軸足」を極力安定させる必要がある。そのためには「妥当な工事費がいくらなのか」という視点で概算を算出すべきであろう。

それ故に、価格競争が働く一般的な時点においては設計事務所が作る概算工事費は高くなる傾向がある。以上が前記の「半分正しい」点である。

ただし、これは常にそうではない。

物価上昇期においては、先物取引としての建築工事の性格上、リスク分を見ておきたいという判断が働くのは当然であり、同時に、資材や労務がひっ迫すれば通常取引以上に価格は吊上がってしまう。

つまり、「妥当な工事費がいくらなのか」という視点で算出された設計事務所の概算をプライスが上回ってしまう事になる。これを理解せず、常に設計事務所の概算工事費より施工者の提出金額は安いのが当たり前、と思っはいけない。以上が「半分誤り」という点である。

では、設計事務所としては、「妥当な工事費」さえ管理すれば良いのかといえば、決してそうではない。先に書いたように、民間事業主が知りたいのは、「工事にいくらかかるのか」である。

設計事務所は設計を業務としている職能であって相場師で報酬を得ている訳ではない。しかしながら、工事が発注できなければ、設計自体は終わった事にならないのが通常である。

プライスを読むには「コスト」と「プライス」の振れ幅を管理し、推測する手法が比較的に分析し易く、発注者側の理解も得やすいと感じている。

公共工事の場合この振れ幅は「落札率」となる。特に今般のような物価変動期には、コスト以上にプライス調整分の振れ幅が大きいため、この二つを分けて考えねば、管理もできず、顧客に説明もできないのである。

コスト管理は、数量積算と資材単価の知識さえあれば、出来るものではなく、各資材の長所短所を含めた材料の寿命や使い方、作業手順や納まり、その取付労務量や各職種の労務報酬を知り、その流通と工場のひっ迫状況、法や政策の流れにも気を配る必要がある。

それらを得るための情報ソースは目の前の作業だけから得られるものではない。専門誌や業界新聞、そして何より同業者など人との交流によって得られる生の情報が非常に有効なのである。

そのような建設環境を俯瞰する視点を鍛えてこそ、「急ブレーキ急ハンドル」が不要なハンドルさばきでプロジェクトをナビゲート出来るのではないだろうか。

建設産業の再生と発展の実現に向けて

～若年者の入職促進への取組み～

一般社団法人 建設産業専門団体連合会
常務理事
道用 光春

建設産業は、建設投資の大幅な減少の影響を受け過当競争が繰り返され、安値受注が企業経営を圧迫する中、人材確保・育成を行う余裕もなく、賃金の低下、若年入職者の減少により、技能・技術の伝承も困難になるなど、魅力のない産業になっています。

このままでは、産業そのものが衰退し、今後増大するインフラ維持、安全安心な国土形成を担う者が居なくなるとの危機感から、様々な対応策がとられており、これが現実のものとして受け入れるためには大きなハードルがあります。その原因と対策について、今までの取組、更に現状の取組みについて述べてみたいと思います。

我が国は、1973年のオイルショックで戦後初めてのマイナス成長を経験し、第二次オイルショック、マンション欠陥問題、談合が社会問題になるなど、建設業にとっては厳しい時代もありました。その後、バブル景気を迎え、1992年建設投資額84兆円となるまでの間一貫して、建設労働者不足、建設資材の円滑な供給の確保に苦心し、政官民挙げて問題解決に取り組んできたところでした。

1995年1月兵庫県南部地震、翌年1月政府調達に関する協定が発効される間、建設産業政策委員会において、「建設産業政策大綱」が策定されました。その内容は、

- ・「良いものを安く」提供することで建設産業に対する信頼確立
- ・「新しい競争の時代」の構造と政策の基本方向を示して建設産業の自信と活力を回復することを目的として、

① (国民に対する目標)

エンドユーザーにトータルコストで良いものを安く

② (経営体に対する目標)

技術と経営に優れた企業が自由に伸びられる競争環境づくり

③ (建設産業で働く人に対する目標)

技術と技能に優れた人材が生涯を託せる産業づくりを目標とし、

- ①不良不適格業者の徹底排除
- ②ソフト分野の金銭的評価の明確化
- ③身軽な企業活動の枠組みづくり
- ④人材育成の推進、情報化の推進
- ⑤中堅・中小企業が伸びる基盤づくり
- ⑥建設産業における品質向上
- ⑦建設産業の自助努力への支援
- ⑧広報活動の充実等

の基本方針の下、発注者が、建設産業の健全な発展に与える影響が大きいこと、発注者が建設生産システムの重要な担い手であることから、発注者の役割等についても検討の対象としていることは特筆すべき内容です。

その後、建設市場の縮小、過度の価格競争の激化等により、建設業界は極めて厳しい経営環境に直面しているとして、「建設産業政策2007」の方針が策定されています。その内容は、

- ・再編・淘汰は不可避
- ・「脱談合」時代に対応した新しい建設生産システムの構築
- ・将来を担う人材の確保・育成

このような状況において、総合工事業・専門工事業団体は、業界内部で出来るものから取り組もうと動き出しました。

専門工事業界においては、企業の利益率・経営体

力が低下し、倒産・廃業の増加を招いていること、また、それに伴い技能労働者をきちんと雇用することが困難になり、年取の低下もさることながら、法定福利費を負担してもらえない技能労働者が増加、労災や雇用保険、年金などのセーフティネット面で不安定な状態に置かれていることなどから、建専連では、「建設労働生産性の向上に資する提言」を策定しました。

当初は、躯体編の8の提言、翌年には、次の12の提言として纏めたところです。

- 1：品質・技術力重視の入札制度の拡充（価格偏重入札の是正）
- 2：発注者・設計者・元請・下請による4者協議の推進
- 3：コア技術者の直接雇用の推進
- 4：基幹技能者の活用促進と適正評価
- 5：社会保険等加入を前提とした技能者の流動化・就業確保
- 6：建退共制度の活用・充実
- 7：技能者全ての労災保険加入の促進
- 8：技能者の育成と雇用・福利厚生を担保する組織・基金の創設
- 9：新たな事業の展開
- 10：適正対価を確保したうえでの業務の遂行
- 11：元請、発注者、高校、専門学校等に対する計画的・組織的PRの推進
- 12：地域・社会貢献活動の推進とPR

この提言は、単なる提言で終わるものではなく、今後の活動の根幹を成すものであり、実現に向けての指標を成すものであります。

総合工事業界（日建連）の取組みは、「建設技能者の人材確保・育成に関する提言」(2009.4)

1. 賃金：建設技能者全体の賃金改善、優良技能者の標準目標年収600万円以上、優良技能者賃金改善
2. 建設業退職金共済制度：共済証紙購入費用、民間発注者に負担の理解
3. 重層化：重層下請回数原則3回以内、5年をめぐりに2回以内を目指す
4. 教育：工業高校等の教育機関への講師派遣、作

- 業所へのインターンシップ受け入れ支援、若手技能者への補助金制度創設、富士教育訓練センターとの協力教育実施費用補助制度創設
 - 5. 作業所労働時間・労働環境改善
 - 6. 広報活動強化
- として取りまとめられたところです。

このような業界の動きに併せると同時に、口蹄疫、新燃岳の噴火、大雪による除雪困難、台風被害、東日本大震災などの災害が相次ぎ、その対応策等として、国土交通省は、「建設産業の再生と発展のための方策2011」「同方策2012」と相次いで公表されたところです。その内容は、

- 建設投資の減少に伴い受注競争が激化
 - 地方公共団体の発注工事で、低価格入札の割合が年々増加
 - 販管費の比率は低下せず、売上高営業利益率は下落、低迷
 - 建設企業の小規模化（地方圏程進展）
 - 社会保険等加入状況、就労形態等の変化（常雇・月給制の割合減）
 - 建設就労者は、若年入職者が激減、高齢化が進行（約3割が55歳以上、29歳以下は約1割）
 - 労務単価は、全体として低下傾向
 - 被災地を中心に技能労働者の確保困難
 - 発注形式が多様化する一方、地方公共団体の土木部門の職員数は減少し、マンパワー、スキルに懸念
 - 海外の受注実績は、過去最高額に迫る勢いとの現状を定量的に明らかにし、将来の建設産業を見据えて優先的に取り組むべき課題として、
 - 過剰供給構造の是正
 - 現場の施工力の再生（技術者や技能労働者の確保・育成）
 - 公正な契約・取引関係の構築（重層下請構造の是正）
 - 多様な事業領域・契約形態への展開（技術力・事業企画力の発揮）
- 当面講ずべき対策として、
- 東日本大震災への対応を次に活かす

- 総合的な担い手の確保・育成支援
 - 公共工事の入札契約制度の改革等
 - 時代のニーズに対応した施工技術と品質確保
 - 海外展開支援策の強化
- 等、その時代に併せて、様々な対応がなされてきました。

今、国等、業界、労働者等挙げて具体的な対応を検討し始めたところではありますが、建設業は、屋外、単品、受注産業で、自ら創りだせない産業。将来の見通しがあって、初めて設備投資も、人的投資も可能になること。

その様な産業を誰が支えるのか。施主、国民が支えなければならない産業（「…建設工事の適正な施工を確保し、発注者を保護するとともに、建設業の健全な発達を促進し、もって公共の福祉の増進に寄与…」建設業法）であるはずが、産業が産業として存続できない、もう一つの現実に向き合うことが必要となりました。それは、予算決算及び会計令85条に基づき、契約の相手方となるべき者の申込みに係る価格によっては、その者により当該契約の内容に適合した履行がなされないおそれがあると認められる場合の基準として調査基準価格が設定されたこととあります。その内容は、

設定範囲		2/3～85%	2/3～85%	70%～90%	70%～90%	70%～90%
		S 62.4～H 20.3	H 20.4～H 21.3	H 21.4～H 23.3	H 23.4～H 25.5	H 25.5.16～
直接工事費	59	× 1	× 0.95	× 0.95	× 0.95	× 0.95
共通仮設費	11	× 1	× 0.90	× 0.90	× 0.90	× 0.90
現場管理費	22	× 0.20	× 0.60	× 0.70	× 0.80	× 0.80
一般管理費等	8		× 0.30	× 0.30	× 0.30	× 0.55
計	100	74.4	81.5	83.7	85.9	87.9
消費税	5%	上記合計額× 1.05	上記合計額× 1.05	上記合計額× 1.05	上記合計額× 1.05	上記合計額× 1.05

低入札価格調査における基準価格の設定経緯(国土交通省発注工事)

設定当時は、工事原価のうち、直接的な工事に係る費用である「直接工事費」「共通仮設費」については全額見込むとともに、現場管理費の一部として概ね法定福利費の額に相当すると推察される20%を計上することとして決定されました。

その後、調査基準価格直上に落札工事が集中していることから、下請け企業が赤字であったり、工事成績評価が平均点未満である工事が問題視され、現場管理費や一般管理費については、工事において必要とされる最低限の費用、直接工事費や共通仮設費については、新技術の導入やコスト縮減の工夫による効果を反映し、H20. 4月に改正が行われ、H25. 5.16の改正になっている。

ところで、この基準価格の設定に、建設業界から異論は無かったのだろうか。

現場管理費の構成は、

工事施工にあたり、工事現場を管理運営するために必要な費用で、共通仮設費以外の費用。

- ・労務管理費：募集解雇、作業用具及び作業被服等、安全衛生・研修訓練等に要する費用
- ・租税公課
- ・保険料
- ・従業員給与：現場従業員及び現場雇用労働者の賃金
- ・法定福利費
- ・福利厚生費
- ・事務用品
- ・通信交通費
- ・補償費

一般管理費等の構成

工事施工にあたる受注者の維持運営に必要な費用で、一般管理費と不可利益。

- ・役員報酬 ・本支店の従業員給与及び退職金
- ・維持修繕費 ・調査研究費 ・広告宣伝費 ・交際費
- ・地代家賃 ・原価償却費 ・開発償却費 ・租税公課
- ・その他

現場管理費の一部法定福利費相当の20%を計上、一般管理費ゼロで企業経営が成り立つものだろうか。

答えが見つからないまま、20数年間この基準が適用され、競争が行われていたのである。

現場管理費、一般管理費は、減額の対象にすべきではなく、新技術の導入やコスト削減の工夫による効果は、直接工事費、共通仮設費での対応としたのなら、これらの経費での競争に付すべきではないのだろうか。

競争が基準価格に張り付いて、その受注価格で下請けに仕事を請け負わせての悪循環。制度の見直しを図ることで健全な企業経営もでき、若者も入職できる環境整備が整うことにはないだろうか。

国土交通省は、技能労働者の減少等に伴う労働市場の実勢価格を適切に反映させること、社会保険等への加入徹底の観点から、公共工事の設計労務単価等の引き上げを2013年に行ない、大臣自ら、建設業団体あて

- ・技能労働者への適切な水準の賃金支払い
- ・社会保険等への加入徹底
- ・若年入職者の積極的な確保
- ・ダンピング受注の排除

公共発注者あて

- ・公共工事設計労務単価の早期適用
- ・ダンピング受注の排除
- ・法定福利費の適切な支払いと社会保険等への加入徹底に関する指導

民間発注者あて

- ・労務費の上昇傾向を踏まえた工事発注
- ・社会保険料相当額の支払い

の要請を行われたところです。

建専連は、この機会に、将来を担う若者が希望を持って入職できる環境整備、健全な建設産業を目指し、全会員一致して以下の取組みを行うこととしました。

1. 適正価格で受・発注し、現場で働くすべての就業者が社会保険等に加入し、安心して働ける環境整備を図る。
1. 適正価格で受・発注し、適正利潤を確保し、技能労働者等への適切な賃金の支払い等を行い、健全な企業体質にする。
1. 安値受注を繰り返し、指値をしてくる企業とは契約を行わない
1. 登録基幹技能者の地位向上と下請け評価制度の体制整備を図る
1. 若手技能労働者の確保・育成と技能・技術の伝承ができる企業体制を確立する

国、総合工事業団体はもとより、経団連等30の民間団体へ要請したところです。

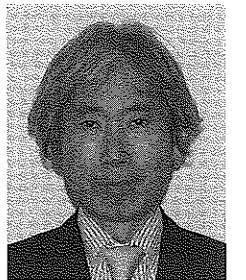
いままでは、「もらっていないから払えない。払わない。」から、「必要なものを払って、払った経費」を要求し、対等な立場、信頼の確立、企業体質の底上げを図り、健全な建設産業として若者に安心して入って来てください、若者からは是非就職したいと思われるような産業になるよう関係機関と連携して取り組んでいるところです。

【参考】

建専連 ホームページ

<http://www.kensenren.or.jp>

- ・職人さんミュージアム
- ・登録基幹技能者
- ・建設スキルアップサポート制度

オープンデータからみた
建築工事価格の動向

一般財団法人 建設物価調査会総合研究所
経済研究部長
理事 国際委員長
橋本真一

1. はじめに

東北地方に甚大な被害をもたらした東日本大震災の発生から3年近くが経過し、被災各地では復旧工事の需要が増大している。また、消費税の増税や東京オリンピックの招致、都市インフラの整備など、建設産業にとっては好景気の兆しがある。一方、技能労働者を中心に建設業への若手入職者数は減少しており、需給ギャップによる労務費高騰等の影響により、入札不調が増加している。

このような状況を改善して、適正な建築プロジェクトを推進するには労働等の業務環境整備が必須となるが、並行してコストマネジメントに携わる専門家は建設工事に必要な様々な原価の動向を的確に把握し、適切な発注価格設定に結びつけるための説明努力が欠かせない。

資材価格は、その時々原材料の供給状況や仕入れ価格はもちろんのこと、景気などの経済動向にも大きく左右される。また、多岐に及ぶ資材の価格動向は品目やエリアによって様々であり、労務費あるいは材工を複合した工事費などの価格も同様である。

本稿ではそれらの価格を客観的に説明できる刊行物等のオープンデータを用いて、資材や労務費等の動向と総工事費との関連性を工事費の変動が著しい東北エリアに着目して解説する。

2. 資材価格の動向

建設資材は、鉄筋や型枠用合板など各地で流通されている一般資材と、レディミクストコンクリート(生コン)のように局地的に製造・販売されている地場資材に大別される。

図1に仙台市における一般資材、図2に東北の主

要都市のレディミクストコンクリートの価格推移を示す。表示している価格は建設物価調査会発行の月刊価格情報誌「建設物価」^(注1)発行月の掲載価格であり、前月の調査結果を示している。数値は現場持ち込みの需要家渡し価格であり、図が示すように品目ごとの取引市況により価格変動傾向は異なる。

例えば合板は輸入品と国産品が流通しており、震災前は原木伐採規制の影響により輸入合板の輸入量が減少していたが、震災による国産品メーカーの工場被災や建設会社の資材確保などの結果、全国的な品不足となり、震災後2~3ヶ月間は流通価格の把握できない時期があった。平成23年6月上旬の調査では、震災前に比べて構造用で30.7%(1,150円)、コンクリート型枠用は30.0%(1,300円)と大幅に上昇。その後、輸入合板が大量に入荷されたことから荷余り感が生じ全国的に値下がりに転じたが、25年3月調査からは再び上昇に転じており、今後も需要が見込まれ価格は強含みとなっている。

また、異形棒鋼は震災後、新日本製鉄釜石製鉄所等のメーカーの操業停止が続き、平成23年4月上旬調査では震災前に比べて異形棒鋼は4.6%(68,000円)の値上がりとなったが、その後需要の低迷と鉄くず価格の値下がりにより価格は下落に転じた。しかし、平成25年2月調査から価格は再び上昇しており、今後の建築需要の見込みから価格は強含みとなっている。

一方、代表的な地場資材であるレディミクストコンクリートは、販売価格が地区ごとに協同組合で定められており、建設物価調査会では岩手・宮城・福島県の3県においては42地区をきめ細かく調査している。震災発生の前後は大きな値動きは見られなかったが、平成24年からは各地で値上がりが散見され、釜石や宮古、石巻、亶理などで大幅な価格上

昇が生じている。平成25年5月時点では震災前に比べて仙台は70.2% (13,700円) 上昇。現在も港湾復旧などで需給動向は各地とも逼迫している。

このように資材価格は頻繁に変動しており、コス

トマネジメントにおいては、プロジェクト実施地域の最新価格情報や市況を刊行物等で把握するとともに、その変動要因についても十分認識することが重要となる。

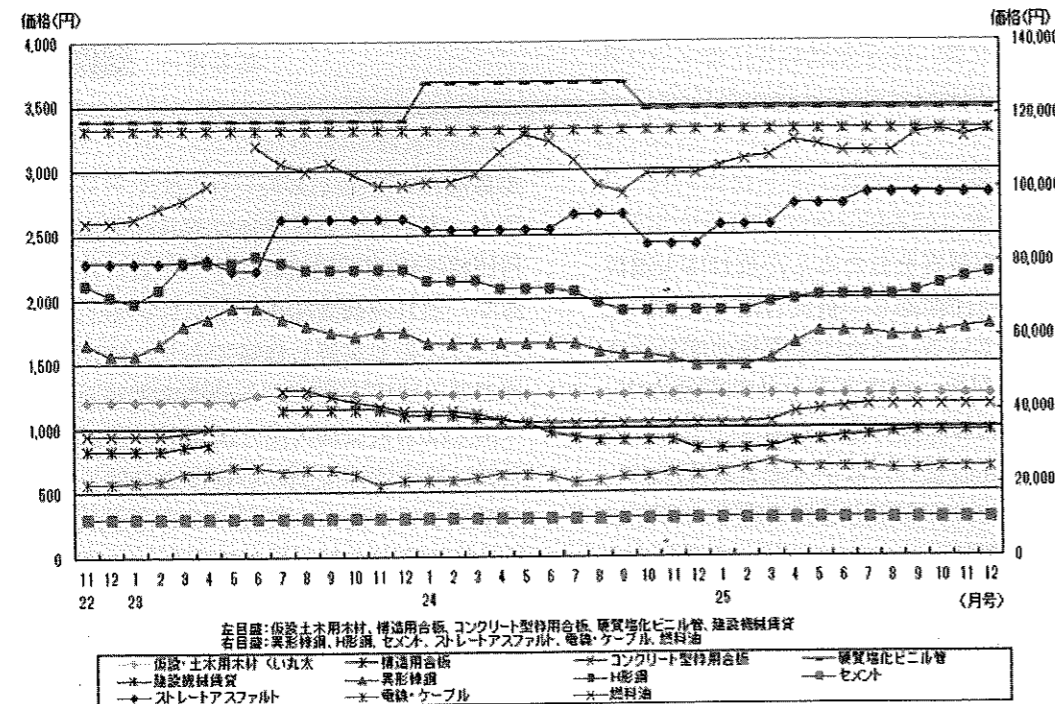


図1 一般資材の価格推移(仙台市)

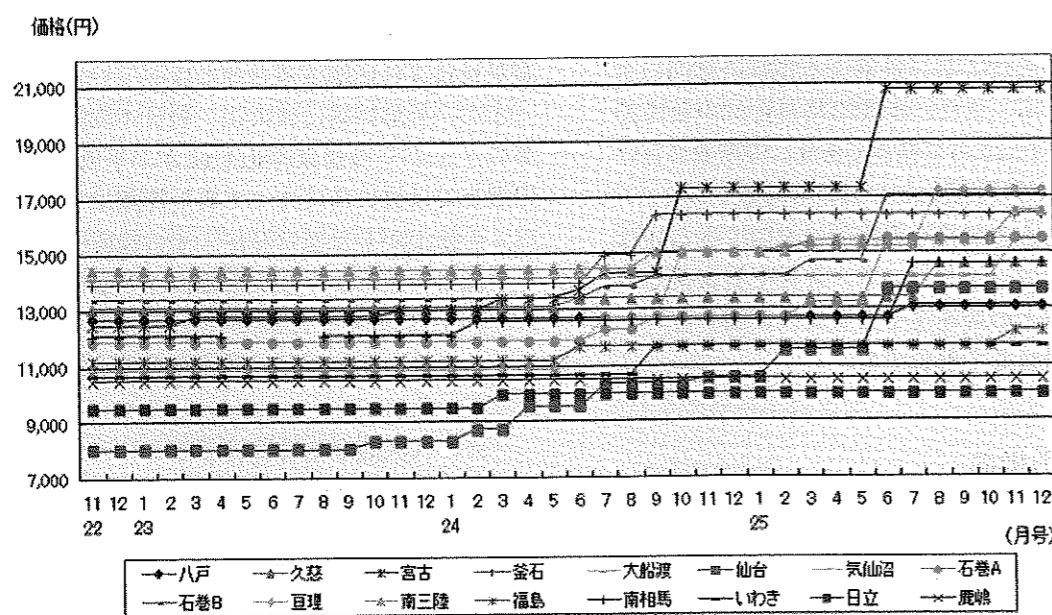


図2 レディミクストンクリート(18-18-25(20)N)の価格推移

3. 労務費の動向

震災被災地域は、建設資材の需給と同様に建設工事に従事する労務者の確保も逼迫した状況にあり、不足する技術者や技能労働者を遠方から呼び寄せるなど、賃金や経費が上昇している。平成25年度公共工事設計労務単価は、実勢価格や法定福利費等を反映させ大幅な上昇となった。注2)

図3は、型わく工の宮城県、東京都、大阪府における公共工事設計労務単価の推移を示す。東京や大阪などの大都市圏では平成16年頃から労務単価は下げ止まりを見せているが、宮城は震災発生の平成23年まで下落が続いていた。しかし、その後は上昇に転じ、平成25年度の宮城の労務単価は24年6月補正值と比較すると25.7%の上昇となった。

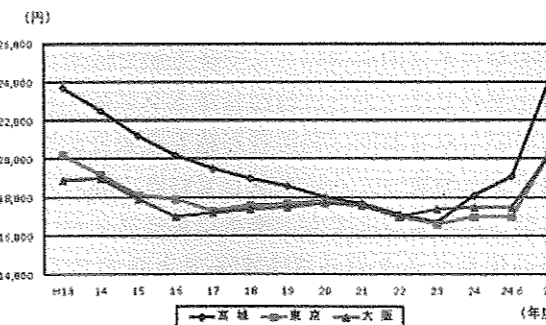


図3 設計労務単価(型わく枠工)の推移

4. 工事費の動向

資材や労務費の価格変動は、工事費に影響を及ぼす。ここでは前述の型わく工と関連性の強い、型枠工事(普通合板型枠 ラーメン構造 地上軸部 階高3.5~4.0m程度)の市場単価の動向をみる。図4に仙台、東京、大阪の価格推移を示す。

仙台の型枠工事は平成23年9月調査時点から上昇傾向にあり、四半期ごとの調査では価格は常に値上がりしている。平成25年9月調査価格は、平成23年3月調査値と比較して81.1% (4,800円) と大きく上昇、東京も60.4% (4,300円) と仙台同様の大幅な上昇傾向を示している。一方、大阪の変動は相対的に少なく、仙台と地域的に近い東京地区との違いが覗える。

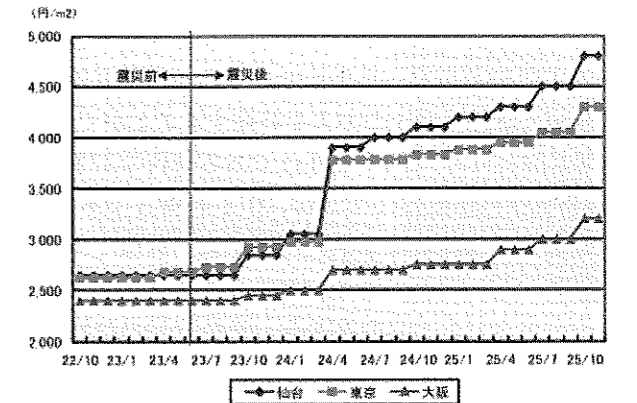


図4 市場単価(普通合板型枠工)の推移

5. 建築費指数(工事原価指数)の動向

震災被災地域や東京地区などでは、資材価格や労務費、市場単価などの原価が震災以降全般的に上昇している。総工事費や工事原価は、これらの原価を集計して求めることができ、時系列的動向を示す指数も公表されている。建設物価調査会では、主要10都市の用途構造別「建設物価建築費指数」を毎月公表しているが、本稿ではRC造集合住宅のデータを用いて、試行的に作成した各被災地域の工事原価指数とともに解説する。注3.4)

図5、6に岩手県と宮城県の都市別指数の推移を示す。震災後の推移を分かりやすくするため、平成23年3月を基準(100)として指数を補正し、参考のため東京の指数も比較用として記した。

建築費指数は平成24年3月に東京を含む全ての地域で大きく上昇し、地域差も生じていることが分かる。この時期は型枠や鉄筋の工事費が高騰しており、これらの要因と地場資材価格の変動が寄与しているものと考えられる。

平成25年11月の指数を確認してみると、岩手県では津波の被害を受けた宮古が115.0、釜石が111.9を示し、内陸の盛岡110.9に比べて沿岸地域の工事原価が上昇していることが分かる。しかし、宮城県では仙台が116.2と最も大きく上昇しており、沿岸の気仙沼、石巻(女川)はそれぞれ112.4、113.3となっている。

このように、同じ東北エリアでありながら、各地域の工事原価の動向は異なる。発注や契約に際しては、東京や仙台等の大都市の動向だけではなく、各地域の原価を十分反映させた価格情報を把握するこ

とが重要となる。

また、表1は東京を100とした東北3県の各地域の都市間格差指数（年平均値）であり、震災前後の各地域の価格水準をおおよそ把握することができる。

東北地区を代表的する都市である仙台の工事原価は、2010年96.4、2011年96.0、2012年98.5であるが、その数値は東北の他都市に比べて低い数値であることが分かる。前述の図2レディミクストコンクリートのグラフでも示したとおり、地場資材の地域差は大きく、宮古や釜石のレディミクストコンクリートの価格は、震災前から仙台と比較して高値であるように、各都市の工事原価の水準は必ずしも代表的な都市の数値だけでは表現できないのが現実である。

このように各地域の価格動向を的確に表現するには、きめ細かい地域指数の作成が不可欠となること

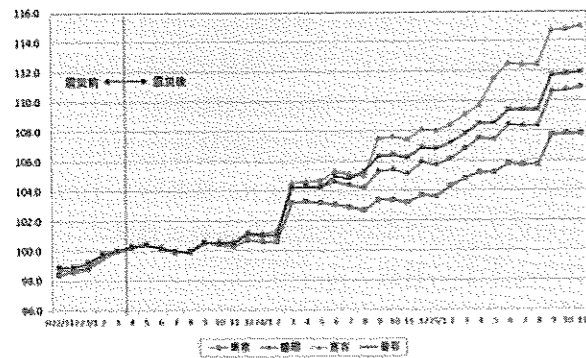


図5 建築費指数の推移(岩手県)

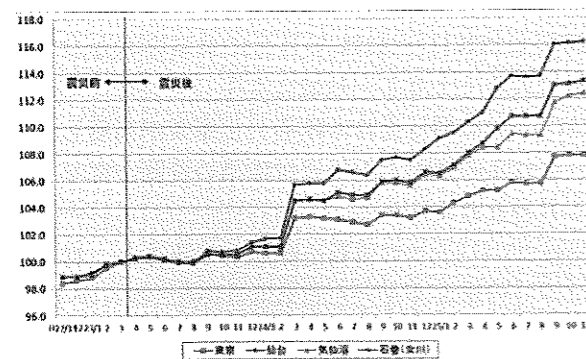


図6 建築費指数の推移(宮城県)

	東京	福岡	宮古	釜石	仙台	秋田	石巻	盛岡	南相馬	いわき
工事原価	2010年 100.0	98.6	98.3	99.2	96.4	99.1	98.3	97.7	98.5	97.7
	2011年 100.0	98.1	98.1	98.7	96.0	99.0	97.8	97.3	97.8	97.9
	2012年 100.0	99.3	100.2	100.5	98.5	100.2	99.6	98.4	98.0	97.5
純工事費	2010年 100.0	99.5	99.1	100.1	95.6	99.2	98.2	98.2	98.9	96.2
	2011年 100.0	99.0	99.0	99.7	95.2	99.4	98.1	98.0	98.5	94.7
	2012年 100.0	100.2	101.2	101.4	96.0	100.0	99.3	99.0	99.5	98.7
運賃	2010年 100.0	100.9	100.9	101.7	97.2	101.3	99.8	99.2	100.2	98.2
	2011年 100.0	100.3	100.2	101.1	96.7	100.7	99.1	98.9	99.5	98.4
	2012年 100.0	101.4	102.7	102.5	99.2	102.2	100.7	99.8	100.5	99.4
税別	2010年 100.0	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5
	2011年 100.0	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5	94.5
	2012年 100.0	96.0	96.0	96.0	96.2	96.2	96.2	96.0	96.0	96.0

表1 都市間格差指数(建物用途:集合住宅 構造:RC 基準時:2005年)

から、建設物価調査会では公表する地域指数のエリア拡大を検討している。

6. まとめ

発注者の最大の関心事は予算内で早期にプロジェクトを達成することにあり、資材の価格や調達、市況を反映した実勢価格（プライス）の把握が実務では求められる。それらの要求に応えるべく、オープンデータはもとより過去の実績データや最新のメーカー見積書など企業独自に収集蓄積されたデータを総合的に用いてコストマネジメントが行われている。

オープンデータは一定の取引条件に基づく標準的な価格を示したものであり、建築プロジェクトの個別性を考慮すると、仕様や取引条件等の違いから必ずしもそのままの情報を活用できない場合もある。しかし、客観的な相場感を示すことができるため、公益的かつ中立的な情報として多方面で活用されている。海外ではコストに起因したトラブル解決などにも用いられており、発注者と施工者双方が適正に取引できる環境づくりに貢献している。魅力的な建設産業へ再生する上でも、様々なオープンデータと企業の保有するクローズドデータとを有効活用して、コストマネジメント業務の充実を図っていただきたい。

参考文献

- 1) 橋本真一：復興2年間の建設資材・工事費単価の推移と今後の動向、建築コスト管理システム研究所、季刊「建築コスト研究」81号、P34～41、2013.4.
- 2) 橋本真一：復興地域における建設資材・工事費単価等の推移と動向、建設物価調査会、「総研レポート」第9号、P19～27、2013.6.
- 3) 建設物価調査会：「東日本大震災」に関する建設資材情報（第21・35回）2012.4、2013.5
- 4) 建設物価調査会：月刊 建設物価、Web 建設物価、建築コスト情報、建設物価指数月報
- 5) 国土交通省：平成24年度公共工事設計労務単価について
- 6) 国土交通省：岩手県・宮城県・福島県における公共工事設計労務単価（平成24年6月）について

注1)「建設物価」は誌面の制約上、地域や仕様等の掲載が限定されている。そのため、インターネットによる「Web 建設物価」にて、多くの価格情報を配信している。https://www.web-ken.jp/
注2) 公共工事設計労務単価の詳細については国土交通省ホームページを参照。
http://www.mlit.go.jp/report/press/totikensangyo14_hh_000354.html

注3) 建設物価調査会の建築費指数のウエイトや指数算定方法等の詳細については、当会ホームページ「建設Navi」のhttp://www.kensetu-navi.com/の「建設経済資料室」建築費指数を参照されたい。

注4) 試算した震災被災地の建築費指数は、各地域の細目価格を反映させた数値であるが、当該地域での調査を実施していない細目は仙台の価格を流用していることに留意されたい。

建築産業の将来と重要性を増すコストの役割



早稲田大学理工学術院総合研究所 客員教授 五十嵐 健

産業活性化の中で浮かび上がる課題

建築業界は、久々に活況を呈している。アベノミクスの3本の矢の一つである大型公共予算によって仕事が増加し、さらに消費税増税前の駆け込み需要や東京オリンピック関連のプロジェクトもあるからだ。

しかし、そうした繁忙の中で、課題も浮かび上がってきた。確かに仕事量は増えて忙しいが、現場技能者の不足や資機材の値上がり気配があり、なかなか収入の増加までいきそうにない。一方で、現在の仕事量がいままで続くのかという心配もある。

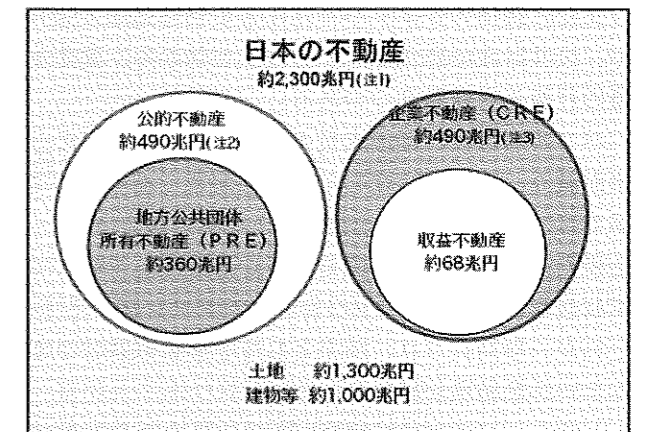
これまで10年余に及ぶデフレ経済のもとで、建築産業は各社生き残りをかけ、販管費を切り詰めて受注の機会をうかがい、ひたすら外注コストの削減に努めてきた。

その結果、建築のコスト削減は実を結んだが、若者の入職が減り現場力の低下も進んだ。このままでは、ベテランがリタイアする5年後には、取った仕事をどうこなしていくのか心配もとない。そう思っている人も多いと思う。

そうした現状を踏まえ、建築市場の今後の展望を視野に、産業の構造モデルがどう変わっていくのか、それに備えて積算の仕事はどう考えたらよいか述べてみたい。

建設市場の長期動向は

まず、今後の仕事量の変化が気になるころだろう。私は、今後の建築産業の市場規模についてこう考えている。高度成長期に建設した施設の多くが建設後30年以上経過し、これから大規模修繕や更新



国土交通省「PRE戦略を実施するための手引書」より 我が国の企業・公的不動産の資産規模

の時期を迎える。一方、少子高齢化の進行や産業構造の転換で、施設用途の変更も必要になる。

建物などのインフラストックは年々増えており、土地を除いた施設部分の資産価値は、官民含め1,000兆円あると言われている。

そうした施設を良好に維持していくためには、資産価値の2%に当たる20兆円前後の補修・更新費が毎年必要になるだろう。その中には道路などの土木施設もあるが、建築施設が半分以上を占めている。

さらにアジアの発展を国内に取り込むための、魅力的な都市機能や高度な文化施設など、新たなインフラの整備も必要になる。

現在の建設投資額は年間40兆円余で、GDPに占める割合は一割程度だが、その割合は英独など欧米の先進国と変わらない。バブル以降、建設投資は半減したが、今後は現状以上の投資をしないと、生活の安全や経済の持続的成長が維持出来ない。

建築産業が低迷した本当のわけ

従って、建設産業の仕事は、今後も現状の量はあり続けるだろう。ただその内容は、これまでとは大きく異なることが考えられる。人口減少や経済の成熟化の下で、施設の種類やあり方は大きく変わる。性能とコストに対する要求もますます厳しくなる。

また、経済のグローバル化による効率追求の強化や、公共財政の悪化に対する改善要請から、建築事業の仕組みも変わりつつある。

バブル崩壊後、経済成長の鈍化によって建築の仕事が減り、競争が激化した。受注産業である建築産業では、採算割れをしても仕事を取らざるをえない。そのため、さらに受注価格は下がる。それに合わせて収益も減少する。この15年余のデフレ経済下で、それが一層助長され、結果としてさらに収益が下がるという悪循環が続いた。

しかし、これまで建設産業が長期の低迷状態にあったのは、私は高度成長期に形成された産業構造が、安定経済下の市場ニーズに対応出来ていないためだと考えている。

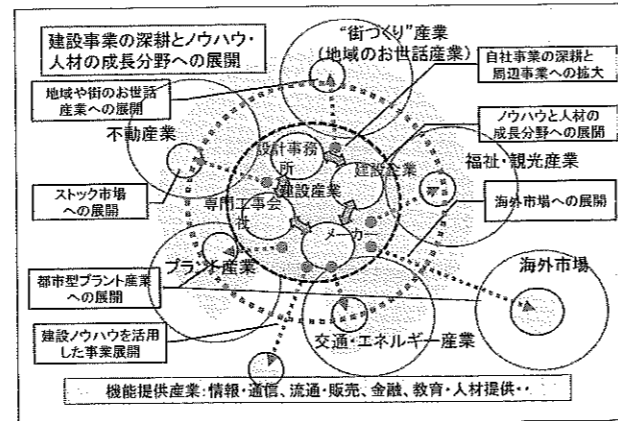
建設産業が、21世紀に向け持続的な発展が可能な産業に転換していくためには、効率的で低コスト、自立持続型の産業構造を構築し、若者の就労を促す魅力ある産業に転換する必要がある。

そのためには、これまでの仕事のやり方を変える新たなノウハウや大胆な事業手法の工夫が必要になる。

次世代建設産業モデルのイメージ

経済や生活環境の形成・維持を担う産業には、建設産業の他にも建設した施設の管理運営をする不動産業や、生産施設を建設するプラント産業、造られた交通インフラを運用し移動手段を提供する交通産業などが思い浮かぶ。

また発展するアジアの観光客を国内に呼び込むためには、日本の景観や暮らしの魅力を高める必要があり、そうした観光産業の基盤整備も建設産業のノ



次世代建設産業モデルのイメージ

ウハウカ活用出来る分野である。

地球環境問題の高まりや少子高齢化社会の中で、そのまま放置すれば低下する傾向にある街や地域の生活機能を維持・持続させる産業（以下、「街づくり」産業と呼ぶ）も今後必要性が高まる産業だろう。

そうした建設産業の周辺にある産業には、特にハード面の整備や維持管理に関して建設業の産業資源を活用できる可能性は高い。経済のグローバル化による仕事のやり方の変化も、これからの仕事を考える上において視野に入れる必要がある。

その中で、建設産業の効率化をはかるとともに、持てるノウハウを関連産業分野で活用していくためには、シェアードサービス型の機能提供産業の整備も有望な事業領域である。

産業成熟化による仕事の変化

そう考えると、建設産業に関連する産業として図に示すような、プラント産業、不動産業、交通産業、観光産業、街づくり産業、海外市場など多くの事業領域があることが分かる。

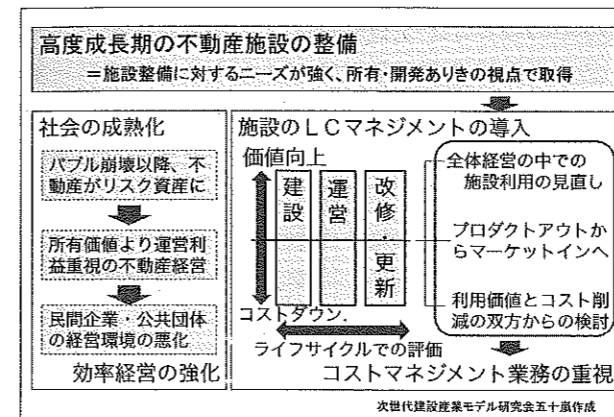
これまでの建設産業は、プロジェクト対応で効率的に新たな施設を建設するために、企画・設計、元請け建設会社、専門工事会社、労務提供会社などの各企業が縦の繋がりで、主に請負と言う契約形態で仕事をしてきた。その縦型意識は「請け負け」という言葉が示すように、顧客との関係にも表れている。

次世代型の建設産業モデルでは、こうした縦型の

産業構造を水平型の Win-Win 視点で見直し、周辺産業との関係性を再構築する必要がある。それによって事業の収益性を高め、建築人材の活躍の場を創出し、建設産業の魅力を高めることが出来ると考えている。その結果、産業としての発展の機会が生まれ、新たな人材も集まる。

不動産施設の整備に対するニーズ

現在、経済のグローバル化の流れの中で、一般の企業でも株主に外国の機関投資家が増加し、コンプライアンスが重視されるようになった。このため国内における施設建設でも、大規模なものは建設に先



不動産施設に対するニーズの変化

立ち全体のフレームワークを決めて取締役会に諮る企業が増えている。

CRE 戦略の導入によって、新規施設の建設や大規模改修を考える際にも企画段階の重要性が増し、これまで社内で行っていた業務を専門家に依頼することが増えている。また所有施設の効率的な管理活用が強く意識されるようになり、施設の維持管理を専門の会社に委託するやり方が進んでいる。

こうした川上や川下分野の仕事は、設計組織や建設会社からすると、従来の業務と利益相反する部分も多く、なかなか対応が進まない。そうした中で、専門のシェアードサービス会社やプロジェクトマネジメント (PM) 会社があらわれるなど、産業内部

の多様化が進行している。

特に計画の初期段階で、経営戦略に基づく施設内容の決定や建設会社を決めるやり方では、事業主の立場に立ってプロジェクトを進める PM の仕事が必要になり、民間の大型プロジェクトでその採用が増えつつある。

さらに昨年、震災で自治体の発注体制が弱体化している中、大型の施設整備を早期に進めるために、CM 的な発注が行われるなど、民間事業だけでなく公共事業にもそうした変化が表れている。

改修工事の積算の課題

もう一つの建築市場の構造的変化に、施設ストックの増大がある。ストックの増大に伴い改修工事が増えるが、こうした工事では新築工事とは異なる知識や技術が要求される。

新築の工事では、設計段階で造るべき建物の仕様や品質は確定しており、積算や工事はそれに従ってコストを算出して作り込みを行い、竣工時にはそれを検査確認して引き渡しとなる。

しかし、改修工事では既存施設の現状を把握して工事内容を想定し、コストを算出することになる。また、出来上がり品質を工事完了時点で完全に確認することも難しく、その後のクレーム処理のコストも考えておく必要がある。

このため改修工事では、施工時の数量変更や事後のクレームに対する担保など、契約で対応しなければならぬ事柄も多い。しかし、日本のこれまでの建築工事契約は請負方式が一般的で、総価一括契約で行われている。

これに対し、業務委託を基本とする欧米では、建設にともなう様々なリスクに対応するため、発注方式も多様で工事の性格に応じて柔軟に契約内容を設定している。それに対応するため、積算やコスト設定のルールも明確である。

よく言われる、日本企業の海外工事での赤字の発生の原因も、こうしたコスト算定や契約条件の設定の違いにあると考えている。

重要性を増すコストマネジメント業務

そうした流れのもとで、2つの点でコストマネジメントのニーズが変化している。

一つは、限られた予算のなかで如何に高い要求性能を満足させるかという、コストパフォーマンスの重視である。もう一つは、早い段階で高精度の性能・品質とコスト情報を確定し、以降の作業では如何にそれを確実に実現していくかに徹するやり方である。

そうした建築プロジェクトの主役は当然発注者であるが、そこに関わる人は、ファイナンス、事業企画、都市計画、地域計画、街づくり、建築設計者、施工技術者、建物運営、維持メンテナンス、改修など、多くの専門家で構成される。

施設の要求性能やその具現の方法については、各専門家により見方が異なることが多い。しかし、コストは一元的でその提示する値は明確である。このため、専門家同士の検討においてもコストに関心が集まり、これを根拠に早い段階で施設や施工体制の枠組みが決定されることになる。

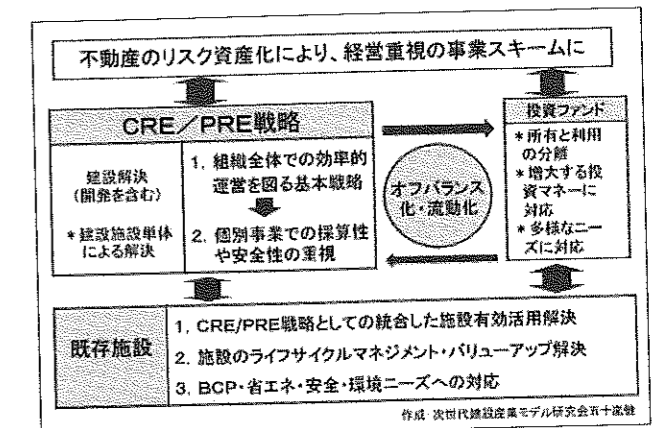
各専門家の意見を踏まえ、調整していく役割はプロジェクトリーダーの仕事になるが、コストマネジメント担当者に、その調整資料の作成が要請されることが多い。そういう意味で、コストマネジメント担当者の資料や判断は、プロジェクトの成否に大きな影響を与えることになる。

広がるコスト管理士の仕事

こうしたことから、建築コストに関する仕事は今後ますます重要になり、産業のグローバル化が進む中でその幅も広がる。

海外の動向を見ると、今後は官民ともに投資型ファイナンスの活用を考えた事業が増加すると考えている。それによって、施設の発注者と建設関係者の間にファンド関係者が入ることにより、採算性や安全性を重視する事業のやり方が似てくる。

また、維持管理や多様な発注形態があらわれ、海



リスク資産化時代の不動産の事業スキーム

外の建設産業のように技術面では土木・建築・プラント工事などの区分はあるものの、契約管理の面からはその境界が不明確になることが考えられる。

日本におけるコストマネジメントの業務は、一般的に、契約図書を基に要求品質と工期に従って建築ハードの技術的造り込みを行うマネジメントを指すことが多い。

これに対し海外のQSの業務は、建設プロジェクトのコスト管理のほかに、発注調達や契約管理の業務も含まれており、施工する現場でのコストと品質の作り込みを中心とする日本型のコスト管理業務より守備範囲が広い。

むしろ、発注調達の条件や契約内容の進行管理が、業務の中心になっている。国内工事でもグローバル化の進行により、今後はこうしたやり方が広まることが考えられる。

日本建築積算協会は、昨年 RICS (英国王立チャータード・サーベイヤーズ協会) との間で提携協力覚書に調印した。提携によって、「建築コスト管理士」資格者で一定の条件を満たせば、RICSの正会員として入会する資格を得られると言う。

これによって、建築コスト管理士が RICS 認定の QS として活躍できる道も開かれた。これを機に、若い建築積算士の諸君の建築コスト管理士への挑戦を期待したい。

BSU/CPD 認定記事 1単位

加納恒也

公益社団法人 日本建築積算協会
副会長・専務理事

もし、建築コスト管理士（コストマネジャー）が、 ドラッカーの「マネジメント」を読んだら

—— PCM 版『もしドラ』 第10回 ——

コストマネジメントはいよいよ佳境へ!!!

前回までの内容は、ホームページに掲載されています。

前回までのあらすじ

コストマネジメントへの本格的進出を決定した小林積算は、丹野雅成・天野清志という強力な助っ人の参加により社内体制も整った。「田毎の月美術館」プロジェクトは、大杉設計におけるキックオフミーティングを経て本格的に始動した。

2度の設計会議を経て、ターゲットコスト65億円を達成した一行は、プロジェクト会議に参加すべく、中野市の金井精密工業本社に向かった。会議の準備に余念がない一行の前に突然現れた人物は???

SCENE32 :

芝田先生

「おお間に合ったか。」

「おやなんだ、金井さんはまだ来ていなかったか。」

「ああ君たちが美術館の設計屋さんだね。えらくドカンドカンと来たもんだね。」

一同ドアに顔を向けて呆然としている。

そこには、元民進党幹事長として剛腕をふるい、その後次々と新しい政党をつくりまたつぶして、今や政界の壊し屋として悪名高い、大沢一郎代議士がひとり立っていた。

「ああ先生、もうおいでになっていましたか。」

「お忙しいところをありがとうございます。」

二人連れがあわてて会議室に入ってきた。

「先生はどうぞこちらの席に。」

「桐山さん、新しいメンバーが大分増えたようで

すね。」

「森山部長、杉下室長。新しいメンバーを紹介いたします。コスト全般を担当します、小林積算の皆さんです。」

「皆さん、森山総務部長と杉下広報室長にご挨拶願います。」

山内・丹野・天野そして啓二と鮫島は、次々と名刺交換を行う。

「さて、皆さんに金井文化財団美術顧問の芝田定良先生をご紹介します。」

森山総務部長が奥の席を見ながら、やけに芝居がかった口調で声をあげた。一同の視線の先には、大沢一郎代議士が笑顔を浮かべて……

「ははあ、皆さんのびっくりされた様子では、誰かほかの人物を思い浮かべていたようですね。いやいやよくある話で、私は大変迷惑していますよ。よく見てください、私の方がごむさいながらも比べてみればずっとイケメンだし、性格もおとなしいです

よ。本当にこれでいつも損してるんだよ。」

大沢一郎、いや芝田定良先生は、言葉ほどいやそうでもない顔つきで、席を立ててきた。

大杉設計および小林積算のメンバーは、次々と芝田先生のもとにゆき名刺交換する。

一同がようやく席に着き、プロジェクト会議の資料に目を落とすところを見計らったように、会議室のドアが開き、瘦身白髪と小太りで薄毛という対照的な二人が入ってきた。森山が引いた椅子に腰を下ろすと、

「皆さん、金井文化財団理事長の金井です。こちらは専務理事の山田です。よろしくお願ひします。」

「芝田先生、ご無沙汰していました。本日はよろしくお願ひいたします。」

田毎の月美術館のオーナーとなる金井元樹の挨拶で、プロジェクト会議はスタートした。

SCENE33 :

プロジェクト会議

「本日のプロジェクト会議は、当財団からの要望にもとづき、設計内容が整理されそれを具体的にご提示いただくことがメインテーマですね。」

森山が発言する。

桐山が手を挙げ、

「本日は、建物のアウトラインをまとめた資料をご提出いたします。内容の説明とともに、建設予算65億円についてのコスト配分とその説明をさせていただきます。」

「社長、桐山さんのご説明のような内容で進めたいと思いますが、よろしいでしょうか。」

森山の問いかけに、

「結構です。進めてください。」

と金井が応じる。

「それでは桐山さん。ご報告よろしくお願ひします。」

森山の声に、桐山は立ち上がり、

「それではわたくしより、今回の建物についての顧客要求事項を設計与件としてまとめましたので、報

告いたします。内容についてご確認いただき、ご質問・ご意見をいただきたいと思ひます。お手元の資料をスクリーンにも映していますのでご覧ください。」

桐山は、資料の各項目を読み上げていく。ところどころ具体例を交えながら丁寧に説明していくので、素人である金井文化財団関係者もよく理解できらしく、しきりとうなずいている。

「以上、金井文化財団さまから伺いました建築意図やニーズといった要求事項を整理して報告いたしました。ご質問、ご意見はいかがででしょうか。」

「ひとつ質問ですがね。」

芝田が分厚い手のひらを大きく振った。

「私は初めてだからよくわからんが、今後美術館についての要望を出していくことは構わんね。何やら要求事項が締め切られたように話されたもんでな。」

「基本的な要求事項については、この段階で整理する必要があります。これから建物の形態や性能について決定していく基本計画の段階に入っていきます。もちろん、設計を行っているなかで発注者としてのご要望がいろいろ出てくることは構いませんし、可能な限り対応していく所存です。」

桐山は、よどみなく答える。

「今までこちらからお願ひしていた内容は、すべて網羅されているようですね。森山君、杉下君どうかね。」

金井理事長の発言に続いて、

「はい、よろしいかと思ひます。芝田先生からのご意見につきましては、今後の打ち合わせにおいて対応していただきたいと考えています。芝田先生いかがでしょうか。」

森山の言葉でこの場は一区切りついたようだ。

「それでは、設計内容についての説明に入らせていただきます。藤沢より説明させていただきます。」

統括・意匠担当の藤沢部長より全体計画についての説明があり、構造・設備についての説明が続いた。桐山の方針が徹底されているのか、いずれも分かり易い言葉で語られており、スクリーンにもイラスト風の説明などすべての関係者が理解できる仕掛けと

なっている。

「いい経験をさせてもらっているね。」

啓二は鮫島にささやく。鮫島はうれしそうにうなずいている。

「さて、いよいよコストについて報告いたします。前回の会議においては、今回の予算はかなり厳しいレベルであること、しかしコストマネジメントという武器を使って目標に向かっていくことをお伝えいたしました。今回出席していただきました小林積算さんに協力事務所としてご参加いただき、設計の初期段階からコストの検証とコントロールをしていただいています。」

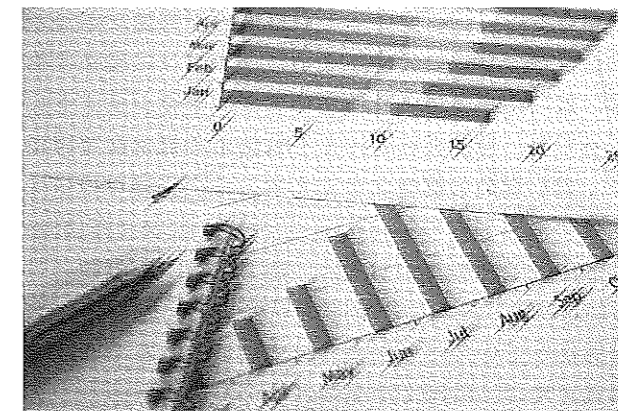
「案の定というか、予算金額を13%オーバーした結果となりましたが、その後設計者一丸となり設計内容の見直しや合理化を進めた結果、予算内でご希望に沿った美術館を建設できる見通しとなりました。工事費の推移をご覧ください。」

再び桐山が説明を進めていく。

「最近現場の作業員が不足している、あるいは労務費が大幅にアップして工事予算とのかい離が目立ってきたという記事が新聞等で見られます。公共工事で落札者が決まらない不調と呼ばれる現象も多発しているようです。」

現在までの価格変動については織り込んでいますが、今後の変動については予測しがたいところがあります。そこで、予算上限65億円のうち約5%の3億円を予備費つまりコンテンツンジーとして別枠計上し、建設工事費を62億円としてまとめました。もちろん、設計内容については62億円の工事費と整合させています。」

第2回の設計会議において、今後の工事費値上がり対応が大きな課題となり、構造や設備がかなり数量・金額を再検討した結果、3億円の予備費をねん出することができた。予備費は本来設計内容が不確定な段階で計上するものだが、今回は将来的な値上がりへの対応費という意味合いである。もし値上がりなかった場合は、設計に組み込むようになることを共通認識としている。



やはりコストについては最も興味のあるところなのか、全員身を乗り出して聞き入っている。予備費についての補足説明を終えた桐山が、

「それでは、ご質問をいただきます。」

と促す間もなく、

「工事費の根拠についてなんだがね。つい2年前までは、ゼネコンが競うようにして安い金額で入札しておったよ。最低札でくじ引きしたっていう笑い話も少なくなかったぞ。今は様変わりして、えらく高い金額が横行して、入札も予算をはるかに超えて、担当者が夜も眠れんといった悲鳴も聞かれるような。」

芝田が立ち上がり、大きな声でしゃべり出す。

「ところが民間ではまだ低い価格もあるようだ。労務費があがったといっても、現場で働く職人の賃金はそれほど上がっていないようにも聞いている。まったく、何が何だか分からんようになっているね。」

「今回設計屋さんが出した工事費は、どんな根拠でどんなレベルのものなんだろうか。ひとつ説明してくれませんか。」

桐山が立ち上がる。

「今回コストマネジメント、つまり限られた予算をうまく生かしてパフォーマンスの高い建物をつくるための仕組みをつくりました。小林積算さんに参加いただいたのはそのためです。」

「小林積算には、ゼネコンの価格情報や専門工事会社とゼネコンの取引価格といった生の情報チャンネルがあります。したがってかなりの確に標準的なゼネコンの工事原価を算定します。またそのような

情報をもとに、プライスとよばれるゼネコンの見積価格を推定しています。まあ、ゼネコンの見積価格は、公共工事では入札価格ですが、プロジェクトによっても、発注者によっても営業上の様々な要因によって不規則な値動きをしますので、正確な推定は困難ではあります。」

桐山の説明に、

「なるほど、かなり建設業界の事情に精通した方に参加していただいたようですね。ところで話は変わりますが、外国では発注者側の立場でゼネコンと激しく交渉して価格を下げる仕事があるようだね。先日外国企業の人と話していた時に出たことだが、確か「QS」といっていたね。今は国際化の時代だし、金井精密工業さんは海外にも工場をお持ちでグローバルな展開をされているしね。」

芝田の話は横道にそれかける。

「先生のおはなしにあった「QS」とは、「クオンティティ・サベイヤー (Quantity Surveyor)」といって、英国で生まれた資格のようです。工事費の積算はもとより、コストマネジメントを行う職能です。その点では、今回小林積算さんと一緒に行うマネジメント全般が同じような業務と考えています。確かに発注者側に立ってゼネコンと交渉するでしょうが、何が何でも価格を下げるという仕事ではないと認識しています。」

桐山の説明と同時に、

「少し発言してもよろしいかな。」

かすれた低音が聞こえた。金井理事長が話し出した。「非常に分かり易い報告をいただきました。こちらのイメージ通りの設計内容で安心しました。コストも現状では予算に収まっているようだし、次のステップに移れそうです。」

ところで、先ほど話題にのぼった「QS」については、私も非常に興味を持っていました。これまでに多くの海外工場を立ち上げましたが、やはり異国の地で工場を建設することは苦勞が絶えませんが、何か良い仕組みがないかと考えていました。何人かの建設関係者から、「QS」の活躍も聞きまして、まあ芝田先生の言われるようなゼネコンと激しく価格

交渉をする仕事の本筋ではないようですが、発注者にとっては頼もしいパートナーという声を聞きますね。

今回は大杉設計さんに、小林積算さんにも同様ですが、コストに関する似たようなマネジメントをお願いしました。やはり頼もしいパートナーとして信頼しています。」

金井理事長の言葉に、設計関係者一同頭を下げる。

「当社は今後ますます海外に進出する計画です。したがって、国外において「QS」がぜひ必要になってくるのではと考えていたところでした。桐山さんには、ぜひ海外における建設サポートの仕組みをつくっていただきたいですね。従来のゼネコン設計施工についても、見直そうと考えていますしね。」

桐山は、再度深くお辞儀をして、

「実は日本においても「QS」資格を取得できる道が開かれたようです。もちろん海外でそれなりの仕事をするためには、単に資格をとっただけで済まないわけですが、「QS」になって得られる情報といったものも含めて、どのようにご要望を満足するか、調査してみます。しばらくお時間をいただければいいでしょうか。」

SCENE34:

帰路の会話

昼食をはさんで、午後からは関連部署を交えてかなり詳細な打合せとなった。大杉設計各担当者の説明が手際よかったのか、16時には無事終了し、今一行は新幹線の中にいる。

「桐山さん、先ほどの「QS」の件ですが、積算協会が建築コスト管理士がその資格をとれるといった文書を出してましたよ。ホームページを確認しますが、積算協会関東支部役員の財前さんに伺ってみませんか。」

横に座った啓二が桐山に話しかける。概算とターゲットコストについての打ち合わせで、啓二はすっかり桐山に懐いたようだ。昔なら気おくれして離れ

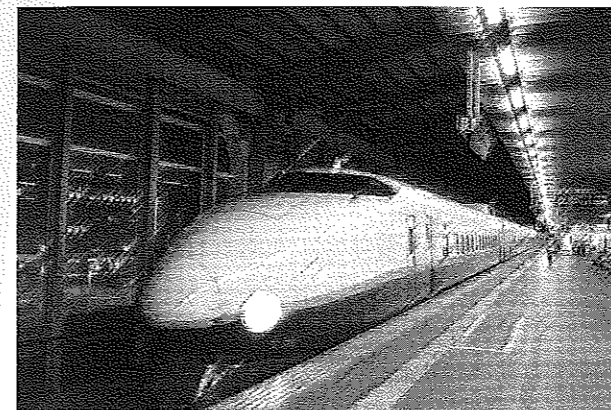
て座ったのだろうが、ここでは積極的に

「ご一緒によろしいでしょうか。」

などと、横にへばりついている。

「なるほど、ホームページで確認する必要があるが、やはり内容を知っている方に伺うのが一番だね。夢設計の財前さんとは、いろいろな会合でお会いしていますよ。善は急げというけど、来週早々に伺いたいですね。」

「桐山さんのご都合を教えてください。私が財前さんと調整します。」



SCENE35:

夢設計にて

「やあ桐山さん、お久しぶりですね。小林さんも一緒にとは。例のプロジェクトは順調ですか。」

相変わらず財前にはこやかな笑顔で迎えてくれた。「財前さん、お忙しいところを申し訳ありません。実はそのプロジェクトに関連して、少し変わったお願いで来ました。」

桐山は、秘密を隠し切れぬ悪童のような目つきで切り出した。

「現在進行中の美術館プロジェクトの会議で、ある方が「QS」についての話をしたのですよ。まあピントはずれの内容でしたがね。しかしそこでクライアントは予期せぬ反応をしたのです。海外に工場進出し、また販路を海外に広げつつある企業でして、社長がQSの活用に興味をもっていただいよう、私ど

もに海外建設の仕組みについての検討を要望されたのですよ。」

コーヒーを手にしたものの、そのままテーブルに戻して桐山は続ける。

「積算協会がRICSと提携し、建築コスト管理士がQS資格を取得できるようになったとはしばらく前に知っていたのですが。当時はそれほど興味がなくそのままにしておきました。しかし、どうも深く関係しそうな状況になってきました。そこで、積算協会役員の財前さんにQSについての詳細をご教示いただけないかとお伺いしたわけです。これは、小林さんのご提案でもあります。」

「そんなお話でしたか。今年3月に積算協会とRICSが提携したわけですが、当時はそれほど反響がありませんでした。最近はかなり問い合わせもあって、皆さん興味がおありになってきたようですね。この件に関しては、やはり提携に直接携わった毛呂会長に、5月末に副会長から会長になられたのですが、何うほうが間違いないようですね。よろしければ、アポを入れますが。」

財前の提案に、

「それではよろしくお願ひします。日程はなるべく合わせるようにします。」

SCENE36:

Chartered Quantity Surveyor (チャータード・クオンティティ・サベイヤー)

大江戸線赤羽橋から約5分のところに、公益社団法人日本建築積算協会がある。JR田町駅からも10分強の距離である。

ビルの1階で待ち合わせした一行は、エレベーターに乗り込んだ。

「財前さんは、よくここにはいらっしやるのですか。」小林の問いに、

「関東支部の委員会や役員会がかなり頻繁に開催されるからねえ。定期は持っていないけれど。」

3階に到着し、ドアをノックすると、

「やあいっしやい。どうぞこちらへ。」

毛呂は会長とは思えないような軽快なフットワークで、一行を会議室に案内する。

一通り名刺交換が済むと、財前が話を切り出した。

「メールでお願いしましたように、QSについてまたQS資格の取得について教えていただきたいのですが。私も支部役員として一応の内容は把握しているつもりですが、すべて正確に理解している自信もないものでして。」

「わかりました。それではRICSとQSについてお話ししましょう。お手元の資料をご覧くださいながら聞いてください。」

毛呂は資料を1枚めくと話し出した。

「RICSとは、英国王立チャータード・サベイヤーズ協会(The Royal Institution of Chartered Surveyors)の略です。1868年に英国で設立されましたが、貴族の荘園や財産を管理していた職能から発したともいわれています。不動産や建設そして美術品・骨董品にいたる幅広い資産に関わる業務を行う職能団体です。」

現在は146か国で15万人の会員を擁しています。

会員は、17の専門グループに分かれており、「Quantity Surveying and Construction」グループに所属した会員が『Chartered Quantity Surveyor(チャータード・クオンティティ・サベイヤー)』つまり通称『QS』の称号を名乗れるのです。会員は、専門性の高い分野の「MRICS」というメンバーが中心ですが、特別会員といった立場の「FRICS」もいます。」

「QS資格を取得するには、特別な試験を受けるのですか。」

桐山が質問する。

「実はここが英国と日本との差だと思いますよ。QSとは、資格ではなく称号です。RICSの正規メンバーつまりFRICSかMRICSになって、「Quantity Surveying and Construction」グループに所属した会員が、『Chartered Quantity Surveyor』つまり通称『QS』の称号を名乗れるのです。」

ただし、RICSに入会するためには、非常に厳し

い条件があります。一般的には、RICSが認定した特定の大学の特定のコースを卒業し、実務研修、レポートや面接等を経て晴れて入会できるよう。そのために、日本人でQS称号を得た人はいなかったと言われてますね。」

「やはり英国はエリートというか学歴が厳しいようですね。」

財前が感想をつぶやく。

「つまりQSは試験で取得する資格ではなく、RICSの会員であることがステータスの源なのです。RICSは職業倫理や会員の能力維持向上に非常に厳しく、このような協会の姿勢が会員のステータスを支えているようです。海外に出れば日本の国家資格はまるで役に立ちませんし、グローバルに能力を証明するものが必要となるわけです。」

毛呂は資料を指さしながら説明を続ける。

「『QS』はよく『積算士』と訳されることがありますが、これはとんだ誤訳でしてね。たしかに過去には数量積算が中心で、BQ(内訳明細書)作成が業務のように言われたこともありましたが、現在の『QS』の業務はコストマネジメント全般で、工事発注や支払管理あるいはプロジェクトマネージャーまでと非常に幅広く活躍しているようです。とても積算士の範疇ではなく、その意味で『建築コスト管理士(Cost Manager)』がこれに近い職能と考えています。また『CMr(Construction Manager)』とも共通した職能だと思います。」

そのために、当協会では『QS』を英文のまま『Chartered Quantity Surveyor』あるいは『QS』と記述しています。まあ強調するようですが、『QS』を積算士と訳した途端、とんでもない誤解を生じてしまうわけです。」

「当協会には、建築積算士という中核的な資格がありますが、やはり数量積算と工事費算定の専門家という位置づけで、QSの職務領域とは大きく隔たっています。建築積算士には、“ぜひ上位資格である建築コスト管理士の資格を取得していただきたい”と呼びかけているのですが、そうなればQS称号を取得できますし、たとえQSにならなくても同等の

実力だと認められるのですからね。」

なるほど、たしかに積算士という単語に当てはめていたから、過去に『QS』の実態についての理解ができなかったようだ。啓二はようやく納得がいった。なるほど、『QS』を訳するとしたら『建築コスト管理士』だろうな。

「毛呂さん、建築コスト管理士がQSになれるという仕組みは、どのようなものなのでしょうか。」

桐山の質問に、毛呂は答えて、

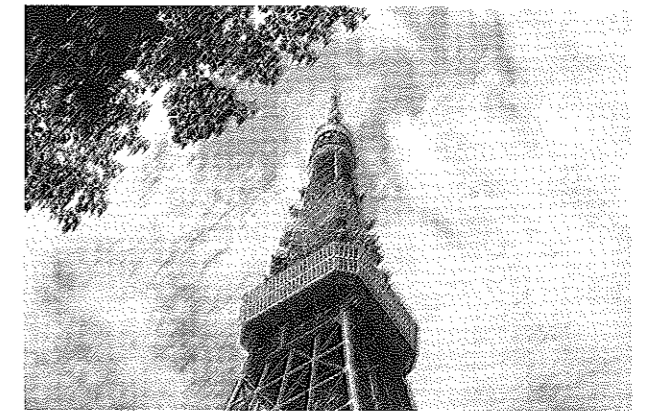
「RICSとの提携文書に明文化はされていませんが、建築コスト管理士で実務経験10年以上、そして直近の1年間でCPDを16単位以上取得したことが、RICS入会の条件です。もう一つ、4年制大学を卒業したという条件があったのですが、これは日本の寺小屋文化になじまないとしてかなり長期にわたってハードな交渉をしました。一時は交渉分裂も危惧したのですが、「当協会が4年制大学卒と同等であるとの推薦をする」という一文を付け加えることで合意に至りました。RICSと同様の提携をした他団体は4年制大学卒を了承した例が多く、当協会の粘り強い交渉の結果は、資格者に胸を張れるものだと思います。」

ひとつだけウイークポイントがありまして、入会金と会費がかなり高額で、個人で入会することに躊躇することもあると思います。お話ししたようにRICSは非常に高いステータスの団体ですので、この会費ばかりは交渉のしようもありませんね。」

「企業から会費ができればよいですね。海外プロジェクトでQS称号があれば、かなり威力を発揮しそうですね。」

桐山が現実的な判断を言う。

「現実には、非常に興味を持たれている方も増えています。実は4月にRICSとジョイント講演会を開催する計画を進めています。QSをテーマにして、我が国のコストマネジメントも語るようになるでしょう。個々の能力やコストマネジメントの仕組みでは差があるわけではないと認識していますが、やはり発注者との距離やステータスの高さではかないませんからね。」



「だいたいこんなところですが。ご理解いただけただいしょうか。」

毛呂が締めくくる。

「今おっしゃった、個々の能力やコストマネジメントの仕組みでは差があるわけではないとお話は、非常に勇気づけられますね。実態をわからずに、RICSを盲目的に信奉する人が多かった時代もありましたし。」

毛呂さん、ご丁寧に教えていただきましてありがとうございました。また何かありましたら、よろしくお願いします。」

財前が頭を下げながら立ち上がる。

次号に続く
この物語に登場する、団体・企業および個人は、全てフィクションです。